



UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM

College Sociale Wetenschappen



Sociale wetenschappers
over hun carrières



✖ Sociale geografie & Planologie

Reinhard Spronk, studeerde Sociale geografie aan de UvA.

In een interview met student Jacob Schaap vertelt Reinhard over zijn studiekeuze, zijn studietijd en hoe hij van uit de lucht op het water terecht kwam. Kortom, de opmerkelijke carrière van een sociaal geograaf.



Reinhard Spronk

Foto's: www.rederijdejoordan.amsterdam

'Met Geografie kun je worden wie je bent'

Interview: Jacob Schaap

Waarom sociale geografie?

'Mijn interesse in geografie begint met de geschiedenisatlas die ik als kleine jongen trouw onder mijn kussen had liggen. Tijdens mijn tussenjaar in Azië na het VWO wist ik het zeker, terug in Nederland ga ik Sociale geografie studeren.'

Was het wat je verwachtte?

'Aanvankelijk was het een beetje wennen. Ik had gedacht dat ik op de universiteit

omringd zou zijn door intellectuelen. Niet alle studenten bleken even gedreven, geïnteresseerd en gemotiveerd als ikzelf. Het leek of ze in een studie zijn gerold omdat ze vanuit huis nou eenmaal iets moesten gaan studeren. Gelukkig zijn er binnen de studie Sociale geografie talloze manieren om je te ontplooien waardoor je met de juiste motivatie altijd het maximale uit de studie kan halen.'

Vertel eens wat over die mogelijkheden?

'Een goed voorbeeld is de mogelijkheid om in het buitenland te studeren. Mijn derde studie jaar volgde ik aan de San Francisco State University. Een ongelofelijke ervaring. Ineens waren mijn studiegenoten hoog geplaatste functionarissen uit het Pentagon, die een masterclass geografie volgden als onderdeel van hun Management Development. Voor ieder college moesten we een dik boek bestuderen, tijdens het college werd vervolgens een student aangewezen die de synopsis van het boek moest presenteren. Een geweldige oefening waardoor je voor groepen leert spreken.

Het daaropvolgende jaar bracht ik door aan het University College London. Tevens een geweldige ervaring. Mijn collega-studenten kwamen bijna allen van zeer goede huize, waaronder Britse adel. Ze volgen geen studie om er geld mee te verdienen, maar om zichzelf te ontwikkelen. Je voelt hier de passie voor het vak. In deze kringen draait het om geschreven

Ondernemer worden?

-Wil je een eigen bedrijf beginnen schrijf je plannen uit en concretiseer deze in een **bedrijfsplan**.

-Via het 'Erasmus for Young Entrepreneurs-programma' kun je als studentondernemer gebruik maken van het **Europees netwerk van Erasmus** en een beurs aanvragen.

overtuiging. Het hele jaar door schreven we betogen van maximaal drie bladzijdes. Oefeningen die mij mijn hele carrière zijn bijgebleven.'

Heb je naast je buitenland ervaring ook stage gelopen?

'Jazeker, in 1997 studeerde ik, na stage te hebben gelopen bij de Europese Unie, af in de richting Politieke geografie. Bij de EU deed ik onderzoek naar het stemgedrag van Europarlementariërs. De conclusie van mijn onderzoek was duidelijk: Noord- en Zuid-Europa zijn door hun verschillende opvattingen/culturen onverenigbaar in een monetaire unie. Toen ik merkte dat er niks met mijn resultaten gebeurde besefte ik dat efficiëntie alles te maken heeft met de lijntjes kort houden. Ik nam mijzelf voor nooit meer bij zo'n logge organisatie te gaan werken. Met dit inzicht begon ik mijn loopbaan.'

Dus hier begint je carrière, wat ging je doen?

'Na mijn studie draaiden mijn ouders (terecht) de geldkraan dicht. Via het arbeidsbureau kwam ik bij een klein reclamebureau terecht. De eigenaar en ik deden al het werk samen. Ik had het gevoel dat ik constant het wiel zelf moest uitvinden, ik kon niet staan op de schouders van reuzen! Ik miste senior

collega's om me *skills en know-how* bij te brengen. Deze collega's zou ik binnen een grotere organisatie vast wel vinden.'

De EU was te groot en het reclame bureau was te klein. Vond je iets in het midden?

'Ja, ik ging aan de slag bij Economische Zaken van de gemeente Amsterdam om de Service Desk Bedrijfsvestiging op te richten. Deze voorloper van *Iamsterdam* hielp nieuwe bedrijven op weg met advies en vergunningen. Ik zag meteen het resultaat van mijn werk in de vorm van tevreden en succesvolle bedrijven. Een verademing wanneer ik het vergelijk met mijn tijd bij de EU. Het is deze positieve ervaring geweest die mij de *sales* en *marketing* in dreef.'

Geografie en marketing & sales. Waar komt dat samen?

'Bij de KLM, al was het niet meteen op *marketing & sales*. Vlak voor de millenniumbug werd ik gevraagd bij de IT-afdeling van KLM te komen werken. In eerste instantie zat ik hier extern. Hoewel ik op deze basis een mooie auto kreeg en iedere maand om loonsverhoging kon vragen (en het ook nog kreeg) wilde ik liever direct voor de KLM gaan werken. Het leek me prachtig om deel uit te maken van die organisatie.'

Dus hier duikt de geograaf de sales & marketing in?

'Juist, ik werd intern aangenomen als market-manager op de afdeling revenue management. Samen met enorm getalenteerde econometristen bepaalde ik de ticketprijzen voor Oost-Azië. Mijn geografische achtergrond kwam goed van pas. Ik adviseerde de rest van het team aan de hand van culturele achtergrond, actualiteiten en bestaande reispatronen. Bij KLM ging het vervolgens snel. In de eerste vier jaar werd ik vicesecretaris van de ondernemingsraad en voorzitter van "Startbaan" de Club voor Jonge Academics binnen de KLM. Vanuit deze nevenfuncties organiseerde ik voor getalenteerde trainees bijeenkomsten waarbij ik interessante sprekers uitnodigde.'

Waren er bij de KLM nog mogelijkheden voor een functie in het buitenland?

'Jazeker, ik werd in een expatfunctie in Istanbul gestationeerd, als commercieel directeur & chief e-commerce voor Zuid-Europa-Kaukasus-Zuid-West-Azië. Voor de halve wereld bouwden wij de KLM-websites, allen toegespitst op lokale cultuur en hun reis- en bestedingspatroon. De aanbieding om als commercieel directeur area Afrika aan de slag te gaan, gestationeerd in Johannesburg, kwam vervolgens niet als een verrassing. Hoewel dit een prachtige volgende stap zou zijn geweest, had ik inmiddels de liefde gevonden in Amsterdam en vroeg ik om repatriëring.'

Terug in Amsterdam, was dat niet saai?

'Zeker niet! Eenmaal terug in Amsterdam vroeg KLM mij *global* accountmanager te worden. Die baan was erg spannend. Ik stond aan de wieg van ongelofelijke deals met onder andere Google, Sony, Rabobank, ABN-AMRO, ING en Universal Music Group.

De functie veranderde na de fusie tussen KLM en Air France. De lijntjes werden langer en de besluitvorming trager. Het voelde alsof ik een deel van mijn autonomie in moest leveren. De nieuwe situatie deed me denken aan de EU. Ik had lang geleden al besloten niet in een logge organisatie te willen werken en dat was ik nu ook niet van plan.'

Dus je vertrok bij KLM?

'Ja, na een mooie, leerzame tijd was het genoeg. Vanaf juni 2012 werd ik Chief Commercial Officer (CCO) bij XCOR Space Expeditions. Ik zette hier het SXC Space Agent Network op waarmee ik een vijftigtal tickets verkocht voor ruimtevluchten met een raket die nog niet bestaat. Sales voor gevorderden!

Als CCO ben je de hoogst geplaatste op sales & marketing, maar dan heb je nog altijd de eigenaren boven je. Na een poosje begon het te wringen. Ik merkte dat ik zelf beslissingen wilde nemen.'

Eigen baas, maar binnen welk bedrijf?

'Al mijn hele leven speelde ik met het idee om ooit een salonboot te kopen. Juist toen ik stopte bij XCOR Space Expeditions brak de gemeente Amsterdam de rondvaartmarkt open en kwamen er vergunningen beschikbaar. Ik kocht twee salonboten die ik beide inschreef voor een loterij. Via deze loterij werden de vergunningen verdeeld. Beide boten vielen in de prijzen: met één boot heb je een boot, met twee boten een rederij! In dezelfde periode kruiste een oude vriend mijn pad. Hij stond op het punt een betaal-app te ontwikkelen voor de mobiele telefoon. Ik besloot deze *start-up* mee op te richten. We noemden het "Daalder". Eindelijk was ik eigen baas, binnen niet één maar twee ondernemingen.'

Van student naar reclame, ambtenarij, KLM, ruimtevaart en nu in de applicaties en de rondvaarten. Hoe kijk je er zelf op je carrière terug?

'Ik ben 45 en ik kijk terug op prachtige functies bij de Gemeente Amsterdam, de KLM, en XCOR Space Expeditions, die me uiteindelijk het ondernemerschap in dreven. Terugkijkend was de studie Sociale geografie het ideale startschot. De veelzijdigheid van de studie wordt perfect gereflecteerd door de diversiteit van mijn werkzame leven.'

Wat zou je de toekomstige student mee willen geven?

'Een sociaal geograaf word je niet door te studeren, je bent het al voordat je door de poorten van UvA stapt. Het wordt bepaald door je interesse in de wereld om je heen. Als je nog niet zeker bent over je studiekeuze, weet dan dat dit niet erg is. Ga er tussenuit, zie wat van de wereld en volg je hart. Ik ben van mening dat als je doet wat je leuk vindt, je er altijd geld mee kunt verdienen.'

Jacob Schaap rond dit jaar zijn bachelor Politieke geografie af. Op dit moment werkt hij bij een digitaal bureau als accountmanager en copywriter. Volg zijn instagram account om op de hoogte te blijven.