

Een Nederlandstalige oppas in Singapore, vipkaartjes voor het concert van Madonna of gewoon een internetaansluiting. Harmen van Sprang, 'lifestylemanager', kan alles regelen. 'Behalve mooi weer.' *Carel Grol*

ALLES IS TE REGELEN

Op stap met: Harmen van Sprang

Het sms'je kreeg hij op zaterdagochtend. Van Sprang had voor een stel een reis georganiseerd naar Sri Lanka en de Malediven. In dat laatste land zou de man zijn vriendin ten huwelijk vragen.

'En toen kwam de sms. Of ik een onbewoond eiland kon regelen. Maar dan wel één met een tafeltje in de branding.' Na driftig te hebben gebeld met lokale contacten, kreeg Van Sprang het voor elkaar dat het stelletje werd afgeleverd op een verlaten atol. 'Behalve een handdoek hadden ze niets bij zich. Toen begon het heel hard te regenen. Uiteindelijk hebben ze geschuild onder een aantal palmbladeren, wat uiteindelijk heel romantisch bleek. Mooi weer kan ook ik helaas niet regelen.'

Van Sprang is actief in lifestylemanagement, hoewel hij de term doorgaans vermijdt. 'Het is de term die de lading het beste dekt, maar veel mensen denken toch vooral aan styling en verzorging. Mijn taak is dat ik iemands levensstijl organiseer.'

Organiseren, regelen, bellen en mailen, dat is wat Van Sprang doet. Zijn gereedschap bestaat uit een Mac, een iPhone en een bureau van steigerhout, in een statig pand aan de Keizersgracht. Zijn clientèle bestaat voor een groot deel uit de grachtengordel, tweeverdieners met kinderen en expats. Ook werkt hij voor bedrijven.

'De mensen voor wie ik werk zijn redelijk vaak zelf ook ondernemer. Dan is zij een advocaat en leidt hij een bedrijf. Als zij iets willen uitbesteden, kan dat bij mij.' Het begint met een intakegesprek, bij voorkeur bij de cliënt thuis. 'Dan ben je in hun habitat, en daar kun je extra informatie uithalen.' Vervolgens regelt Van Sprang een oppas, een stomerij of desnoods een hockeyclub voor de kinderen. 'Uiteindelijk wil je iemands rechterhand zijn. Dat betekent dat je ook proactief wilt zijn. Dat je mensen belt of ze concertkaartjes willen op het moment dat hun favoriete artiest in de stad is.'

Daarbij is 'the sky the limit', zegt Van Sprang. 'Uiteraard is het onmogelijk om voor €500 een huis op de gracht te krijgen. Maar zolang je ervoor betaalt, is alles mogelijk. Exclusieve restaurants, verzorgde vakanties,

privévliegtuigen. Alleen dames van plezier en drugs, daar doe ik niet in.'

Relatiegeschenk

Op een druilerige dinsdagochtend heeft Van Sprang een bespreking in het Gooi. Zijn bedrijf, Time of Your Life, wordt het relatiegeschenk voor een multinational die binnenkort een nieuw product lanceert. Alle vijftig aanwezige managers zullen een voucher krijgen waardoor zij één uur gebruik kunnen maken van de diensten van Van Sprang. 'Ik doe wel vaker evenementen voor bedrijven, maar in de vorm van een voucher is nieuw voor mij.'

Met uitzicht op de Loosdrechtse Plassen bespreekt Van Sprang samen met twee andere betrokkenen hoe de dag eruit komt te zien. Daarbij is het vooral van

IPHONE, MAC EN EEN BUREAU VAN STEIGERHOUT ZIJN DE HULPSTUKKEN



Links: Lifestylemanager Harmen van Sprang in de gangen van zijn kantoor aan de Keizersgracht. Rechts, met de klok mee: Van Sprang op zijn kantoor, bellend op de gracht en op weg naar een klus.

belang dat hij duidelijk kan maken wat zijn product inhoudt. 'Een rol koekjes als relatiegeschenk verdient geen verdere uitleg, maar ik begrijp dat het bij mij wat meer inspanning vereist.'

Van Sprang zal een gastvrouw meenemen, die aan iedereen uitlegt wat zijn dienstverlening inhoudt. Overlegd wordt of de voucher aan het begin, of aan het eind van de bijeenkomst zal worden overhandigd. 'Dat kunnen we desnoods die ochtend nog beslissen.' Na overleg van een uur stapt hij weer in zijn zwarte Volvo, op weg naar Amsterdam. 'Dat is toch mijn voornaamste werkterrein.'

Expats

Een van de redenen waarom hij voornamelijk actief is in Amsterdam, is de grote poule van 'expats', veelal Britten en Amerikanen, die in de hoofdstad wonen. Ze zijn werkzaam voor grote bedrijven en vormen een belangrijk potentieel voor Van Sprang.

'Het privéleven dat die mensen in hun eigen land hebben, moeten zij hier ook zien te krijgen. Daarvoor willen zij zich niet te veel bekommeren om een internetaansluiting, waarbij ze een nummer moeten bellen, lang in de wacht hangen en vervolgens iemand aan de lijn krijgen die Nederlands spreekt. Dat regel ik', aldus Van Sprang. Zoals hij er ook voor zorgt dat er iemand

thuis is wanneer de nieuwe bank wordt afgeleverd.

Zijn kennis van de expatwereld nam hij ook weer mee toen hij op zoek ging naar een Nederlands sprekende oppas in Singapore. 'Dan begeef je je online in de Nederlandse gemeenschap daar. Daar wonen ook mensen met kinderen. Zo vind je een diplomaten dochter van achttien, die het leuk vindt om een avondje op te passen. Alles draait uiteindelijk om het netwerk dat je hebt.'

En Van Sprang kent zo zijn 'mannelijks'. Bij vliegtuigmaatschappijen, bij hotels, bij reisorganisaties. 'Daardoor kan ik weleens nog net een stoel in een vliegtuig bemachtigen, wat iemand anders niet kan. De mensen bij een luchtvaartmaatschappij begrijpen dat zij er ook baat bij hebben wanneer het lukt. Het is een wisselwerking. Ik ken mensen in Amsterdamse hotels, en die hebben weer vrienden en collega's, overal ter wereld.'

Hoewel hij een uurtarief heeft van €75 ex btw, zegt Van Sprang dat zijn tarief eigenlijk altijd afhangt van de klus. 'Vooraf spreek ik met de opdrachtgever een prijs af. Dat gaat eigenlijk altijd op basis van vertrouwen. Vragen gaan over de mail en contracten zijn er bijna nooit. Blijkbaar kan het in mijn tak van sport.'

Zoals het er ook bij hoort dat de werktijden niet alle-daags hoeven te zijn. 'Het gaat om service, service en nog eens service. Bovendien, als de Nuon ook al open is

van acht uur 's ochtends tot acht uur 's avonds, dan kan ik niet de deur achter me dichttrekken om vijf uur.'

De diversiteit is wat hem aantrok. 'Ik heb eens een telefoontje gekregen van iemand die als relatiegeschenk een doos met typisch Nederlandse producten wilde. Dat telefoontje kwam uit New York. Zo'n doos samenstellen en versturen is niet moeilijk, maar het geeft wel een kick dat die man de doos de volgende dag dan ook kan weggeven, in New York.'

Misschien wel zijn meest spannende project was de aankoop van een huis. 'Een arts had het zo druk dat hij niet naar bezichtigingen toe kon. Hij was ontevreden over zijn makelaar. Op initiatief van de klant werd die aan de kant geschoven en zo werd ik de objectieve ogen en de oren van die arts. Ik ben gaan kijken en heb toen een huis voor hem gevonden. Tijdens zijn skivakantie heb ik er zelfs voor getekend. Dat was exceptioneel, want het is een enorme beslissing.'

Toen Heathrow vanwege een ongeval dichtging en de helft van het vliegveld een andere vlucht zocht, lukte het Van Sprang om zijn klanten alsnog naar Nederland te krijgen. Toch is hij ook niet altijd immuun voor de werkelijkheid.

'Ik ben overgestapt van provider en zou mijn oude mobiele nummer meekrijgen. Niet dus. Nu loop ik ook al weer weken te bellen met de helpdesk.'