



POWER VROUW

Gervaise Coebergh

‘Noem het ‘old school’, maar ik wil **gewoon scoren** voor mijn klanten’

In de serie Powervrouwen portretteren we succesvolle vrouwen uit de marcom, kunst en mediawereld. Wie zijn ze en waarin maken zij het verschil? Deze keer de inspirerende Gervaise Coebergh, onder andere founder van Coebergh Communicatie & PR. ‘Ik ben snel verveeld, als ik het eenmaal weet, ga ik op zoek naar andere uitdagingen.’

Hoe stel je jezelf voor in een voorstelronde?
‘Mijn naam is Gervaise. Afhankelijk van de situatie is dat een voordeel of een nadeel. Voor mij is het in ieder geval een extra stimulans om altijd mijn best te doen en de naam zo positief te kleuren. Want het is een naam die je niet snel vergeet. Ik ben al vrij snel voor mijzelf begonnen. Dat past me; zo kan ik mijn eigen ideeën zo goed mogelijk vormgeven. In 1997 ben ik driehoog achter in Amsterdam begonnen met Coebergh Communicatie & PR. Al snel volgde een tweede bedrijf, Spice PR. Zo kon ik meerdere klanten in de modewereld bedienen. Een van mijn toenmalige opdrachtgevers, Louis Vuitton, vond het namelijk niet goed dat ik vanuit Coebergh voor andere (high-end) fashionmerken zou werken. Dat heb ik toen op die manier opgelost. Inmiddels heb ik een aantal bedrijven, waaronder een filmproductiebedrijf en ben ik als investeerder bij een aantal bedrijven betrokken. Daarnaast ben ik actief als bestuurder en toezichthouder, veelal van culturele instellingen. Maar ik zit ook in het DB van het Leids Universiteitsfonds. Vroeger heb ik ooit in Leiden

geschiedenis en kunstgeschiedenis gestudeerd, vandaar. Verder heb ik al een aantal jaren een heel fijn eethuis en natuurkampeerterrein in Drenthe, de Voscheheugte, en onlangs is daar een landgoed met natuurkampeerterrein van maar liefst 20 hectare bijgekomen, de Mariahoeve. Ook in Drenthe. Het geeft me veel voldoening om mensen daar volledig te zien opbloeien; even bijkomen van alle drukte en stress. Letterlijk gronden en aarden. De rode draad in mijn werkzame leven is sowieso dat ik ‘happy clients’ wil. Dat is altijd mijn doel, al zit ik wel in een transitie: daar waar het eerst vooral ging om zakelijk succes ben ik het zwaartepunt langzaam aan het verleggen naar het creëren van omgevingen waar welbevinden, vrijheid en geluksmomenten centraal staan. Voor mijzelf en voor anderen.’

bouwer

Hoe ziet een gemiddelde doordeweekse dag uit je leven eruit?
‘Geen week is hetzelfde, geen dag is hetzelfde. Ik ben snel verveeld. Als ik het eenmaal weet, ga ik op zoek



vervolg van pagina 47

naar nieuwe uitdagingen. Als het makkelijk is, is het niet leuk. Dat geldt niet voor alles, wel voor zakelijke dingen. Overdag zit ik veel in overleg met collega's, toeleveranciers en klanten. En in de avond werk ik vooral in alle rust aan de wat zwaardere stukken en werk ik mijn mail bij. *Wat heeft, zakelijk gezien, op dit moment jouw prioriteit?*

'Momenteel verdeel ik mijn tijd 50/50 tussen mijn activiteiten in Amsterdam en Drenthe. Een landgoed overnemen, samen met twee anderen overigens, en daar je eigen draai aan geven vergt focus en toewijding. Ik ben een bouwster; kan goed zaken op de rit zetten. Het vervolgens goed in de lucht houden, vind ik minder interessant, maar kan ik ook prima als het moet. Gelukkig heb ik fantastische mensen om mij heen. Zakenpartners en anderen die stuk voor stuk beter zijn dan ik in de dingen die ze doen. Mijn talent is het talent in anderen te zien en te laten bloeien. Op de juiste manier. Dat is niet alleen water geven, maar soms ook snoeien.'

blijde klant

Wat is je beste karaktereigenschap?

'Dat hangt van de situatie af. Iedere omstandigheid vergt weer een andere aanpak. Ik kan mij redelijk goed voegen en heb geen last van een groot ego. En ook al kan ik goed keuzes maken, ik ben een echte pleaser. Een blijde klant is mijn drijfveer, niet persoonlijk succes. Het klinkt wellicht gek, maar dat is een belangrijke nuance. Dat een happy client persoonlijk succes als resultaat kan hebben, is een bijzonder prettige bijkomstigheid.'

En wat is je slechtste?

'Je beste eigenschap kan ook je valkuil zijn. Dat ik mij goed kan voegen en dat ik goed kan invoelen betekent ook dat ik de neiging kan hebben onvoldoende rekening te houden met wat ik zelf wil. En dat ik onvoldoende mijn grenzen aangeef. Uiteindelijk kan dat gaan wringen. Onlangs had ik een goed gesprek met een van mijn puberdochtertjes. Ze vertelde dat ze me fantastisch vindt, maar dat ze soms geen hoogte van me krijgt. Dat begrijp ik wel. Hoe uitgesproken ik ook oog, ik heb over weinig zaken een vaste onwrikbare mening. Ik vind vaak dat je veel kanten op kunt redeneren en dat iedereen wel een vorm van gelijk heeft. Sowieso ben ik wat minder van het debat en wat meer van de dialoog.'

museumdirecteur

Wat wilde je vroeger worden?

'Museumdirecteur leek me altijd erg leuk. Gelukkig kan ik in mijn werkzame leven mijn interesse voor de culturele sector ruimschoots laven. We werken voor prachtige opdrachtgevers; van musea tot kunstenaars, beurzen en andere events. Zo ondersteunen we vanuit Coebergh PAN

Amsterdam op PR-vlak en social media. Dat doen we trouwens voor veel opdrachtgevers, zoals KFC, een van de vier projecten waarmee we onlangs voor een Sabre Award genomineerd zijn.'

Wat is het beste advies dat je ooit hebt gekregen?

'Leer typen! Doordat ik al op de middelbare school blind leerde typen, werkte ik minstens 4x zo snel als anderen en kon ik dus in dezelfde tijd 4x zoveel doen. Die efficiëncyslag heeft me veel gebracht. Ik maakte in dezelfde tijd zoveel meer vliegrepen dan anderen. Nog steeds is dat zo. En als je dan ook meer uren maakt dan anderen, geef je jezelf een enorme voorsprong. In ieder geval qua ervaring.'

trouw

Welk advies zou je zelf geven aan jonge mensen die aan het begin van hun carrière staan?

'If you can't stand the heat, stay out of the kitchen. Zelfkennis is enorm belangrijk. Het is een illusie om te denken dat succes vanzelf komt. Dat is een kwestie van keihard werken. Bescheidenheid en jezelf onderschatten is onhandig, maar zelfoverschatting is

is het zeker niet. Het zijn mijn Rotterdamse roots denk ik. Verder staan we bekend om ons stevige, loyale netwerk en grote toewijding aan onze opdrachtgevers. Klanten voelen zich bij ons gezien en gehoord. Ze ervaren dat ze op ons kunnen bouwen en vertrouwen. In coronatijd hebben we dat goed gemerkt en hebben we daar wederzijds de vruchten van geplukt. Ook in crisissituaties fungeren wij als een trusted advisor & solid base. Eenmaal klant, blijven de meesten jarenlang bij ons.'

Holland Festival

Heb je genoeg vrije tijd? Hoe breng je die het liefst door?

'Wat is genoeg? Wat is vrije tijd? De luxe die ik heb, is dat ik altijd werk heb gedaan dat ik leuk vind. Natuurlijk is nooit alles 100% leuk, maar ik ben geen zeurderig type. Ook de vuilniszakken moeten buitengezet worden. Daarnaast geloof ik erg in de kracht van het geven van het goede voorbeeld en zie overal het goede van in. Ik heb drie drijfveren: natuur, cultuur en de liefde. Met die elementen in welke vorm

'If you can't stand the heat, stay out of the kitchen.
Zelfkennis is enorm belangrijk'

net zo ongemakkelijk. Denk niet dat jij zonder kleerscheuren de eindstreep haalt. Het hoort er gewoon bij en kleurt het leven. Ook fouten maken hoort erbij. Belangrijk is hoe je daar vervolgens mee omgaat. Acknowledge, apologize & move on, zeg ik altijd. Daarmee laat je echt zien wie je bent. Net zoals we nu in Coronatijd zien wie de sterke en zwakke broeders zijn. Heel interessant.'

Welke eigenschap vind je belangrijk bij andere mensen?

'Trouw, oprechtheid, levenslust, positiviteit, oplossingsgerichtheid en solid. Eigenschappen die ik zelf ook meeneem in mijn contact met anderen.'

snel verveeld

Waar zou je wonen als Nederland niet bestond?

'Ik zou veel rondreizen, zoals ik nu ook doe. Dat ik snel verveeld ben, uit zich in een grote belangstelling voor de wereld om mij heen. Ik vind het doodzonde als ik in mijn leven alleen maar 'de Hollandse smaak' zou ervaren. De wereld is zo rijkgeschakeerd en heeft zoveel moois te bieden. Die ervaringen doe ik graag op in diverse vormen waaronder reizen.'

Op welke manier onderscheidt Coebergh zich van andere communicatie & PR bureaus?

'In ons DNA zit gebakken dat we erg no nonsense zijn en gaan voor excellence. Noem het old school, maar ik wil gewoon scoren voor mijn klanten. Liefst zonder al te veel blabla. Dat klinkt vanzelfsprekend, maar dat

en waar op de wereld dan ook kleur ik mijn leven het liefst. Zo breng ik veel tijd door in mijn tuin en momenteel dus ook op het landgoed. Ook ga ik graag naar culturele activiteiten. Binnenkort ben ik uitgenodigd voor een dansvoorstelling van het Holland Festival. Kan ik me nu al op verheugen. Wat heb ik dat gemist.'

geen jaknikkers

Wat doe je om mensen te motiveren?

Dat hangt af van welke mensen het zijn en waarvoor ik ze moet motiveren. In algemene zin is aandacht geven een belangrijk middel. Luisteren en welgemeende interesse, liefst aangevuld met oprechte, open feedback. Dat laatste is iets wat weinig mensen aandurven. Ook niet iedereen kan goed kritiek ontvangen. Heel jammer, want positieve kritiek kan enorm helpen om zaken beter te krijgen. Hoe kun je jezelf verbeteren als niemand je ooit feedback geeft? Ik vind het heel belangrijk mijzelf te blijven omgeven met mensen die eerlijke, ongezouten feedback geven. Aan jaknikkers heb ik niks.'

Waar ben je het meest trots op?

'Dat ik het leven leid dat ik leid. Zowel privé als zakelijk heb ik een prachtig rijk gevuld leven. Vol bijzondere en dierbare mensen, vol waanzinnige ervaringen in vaak prachtige omgevingen. Niet omdat ze goudgerand zijn, maar omdat ze zo sfeervol zijn en zoveel zeggingskracht hebben.'