

**'ALS JE EEN LEUK  
BEDRIJF HEBT,  
BLIJVEN JE MENSEN  
OOK GRAAG BIJ JE'**



'Hoeveel deze villa heeft gekost? Tja, eh. Veel. Geld doet er toch niet toe, man. We moeten dit bedrijf tot de nummer één in navigatie maken en dat kost wat. We maken nu al winst en er hoeft geen kapitaal van investeerders meer bij. Maakt geld dan nog wat uit? Gewoon een beetje lol maken, daar gaat het om hier.' Leon van de Pas beent door de enorme achtertuin van wat ooit de EU-ambassade in Boedapest was. Ook de voormalige Egyptische ambassade is van hem.

Van de Pas runt in Hongarije het anderhalf jaar jonge navigatiebedrijf Nav N Go, waarmee hij 'grote dingen' aan het doen is. 'Het belangrijkste is: als je een leuk bedrijf hebt, blijven je mensen ook graag bij je. Vorige maand heb ik twee Boeings 737 afgehuurd en zijn we met onze 150 personeelsleden naar Rhodos gevlogen. Vrouwen en kinderen mee: lachen.' Van de Pas debiteert het met een vet Tilburgs accent. 'Gelukkig heb ik dat nog, ondanks dat ik al zo lang uit Nederland weg ben.' Na zijn afstuderen werkte Van de Pas een jaar voor Philips in Singapore. Na nog wat omzwervingen in de Europese zakenwereld richtte hij in 1999 met onder anderen een Fransman het mobiele gamingbedrijf In-Fusio in Bordeaux op. 'Daar heb ik vijf jaar lang knetterhard gewerkt. We groeiden naar 320 man, maar daarna was mijn batterij wel leeg. Ik vloog iedere week een keer de aarde rond. Dat is op een gegeven moment niet leuk meer, dus heb ik me uit laten kopen.'

Na een krappe twee jaar als vice-president sales bij het Gentse TeleAtlas, waar hij een megadeal met Nokia sloot, kwam Van de Pas in februari dit jaar terecht bij het piepjonge Nav N Go. 'Ik kende de investeerder en toen hij me vroeg heb ik gezegd: "Alleen als ceo." Ik wilde wel; het

was een bijzonder bedrijf omdat ze in de eerste paar maanden van hun bestaan echt mé-ga-klanten binnenhaalden. En we groeien hard door: we leveren nu software aan Mio, de nummer drie in navigatiesystemen, aan Sony PSP, LG, Harman Kardon en binnenkort Hewlett-Packard.' Nav N Go levert onder meer navigatiesoftware voor handcomputers, 'maar dat is voor ons maar tien procent van de markt. De echte handel zit in het leveren van white label-software, onder meer aan de bouwers van navigatieapparatuur. Zij leveren de hardware, wij de speciaal voor hen aangepaste programmatuur. Dit jaar verwachten we meer dan veertig miljoen omzet te maken: een groot verschil met de half miljoen in ons eerste jaar. En we zijn zeer gezond winstgevend.'

Nav N Go's volgende stap is de markt van mobiele telefoons. 'Dit jaar zijn er wereldwijd negentien miljoen navigatieapparaten verkocht, maar volgend jaar worden er nog meer telefoons met gps verkocht. Dat is onze grote groeiemarkt. Die gaan wij veroveren.'

Van de Pas woont pas sinds een halfjaar in Boedapest, maar hij voelt zich er al thuis. 'Na twintig jaar carrière kan ik eindelijk een bedrijf leiden zoals ik het wil. Met de Brabantse gezelligheid en dat werkt supergoed. Ik vraag heel veel van mijn mensen, maar geef ook veel terug. Wij hebben geen werktijden, het is heel informeel. Deadlines zijn echter deadlines. Die worden gehaald. Punt. Intussen probeer ik wel regelmatig gekke dingen te organiseren, want het moet leuk blijven. Ik heb salaris, opties en aandelen maar voel me vaak meer de chief entertainment officer.' Hij lacht hard. 'Als je hier 's ochtends met een nieuw model navigatieapparaat komt, staat onze soft-

ware er in de avond op. Die snelheid is geweldig. En die Ferrari hier is van een lokaal team dat gesponsord wilde worden. Aanvankelijk was die wagen rood. Ik zei als geintje dat ik geen rode Ferrari wilde sponsoren, want blauw is onze bedrijfskleur. Wat denk je? De volgende ochtend zaten er drie foto's in mijn mailbox. Hadden ze 's nachts die wagen blauw gespoten. Schitterend toch? Daar hou ik van.'



### LEON VAN DE PAS (39)

opleiding Delft, hts commercieel ingenieur | rijdt Mercedes ML 320 CDI automaat | horloge Breitling | pak Corneliani - 'Die maken ze op maat: lekker makkelijk' | schoenen Santoni