

Inhoud

Waarom mijn verhaal belangrijk is om te delen	9
Proloog – Lessons learned	13
DEEL I MIJN ONDERNEMERSVERHAAL	19
Ineens is het foute boel	21
De geboorte van een ondernemer	25
De achtbaan van het ondernemen	37
It's all in the family	45
In de greep van de curator	67
Epiloog – Terugblik en vooruitkijken	101
DEEL II DE ONDERNEMERSVERHALEN VAN ANDEREN	109
Arthur Schaap	111
René Frijters	119
Arko van Brakel	127
Pieter de Leeuw	135
Atilay Uslu	143
Tjarko Rikkerink	151
Nawoord	157
Over de auteur	159

**‘GEEN JURIDISCH
CONTRACT KAN KWADE
INTENTIES UITEINDELIJK
TEGENHOUDEN.’**

Ineens is het foute boel

Januari 2011

‘Dit contract bestaat niet meer.’ De man tegenover mij aan tafel kijkt me met ijskoude ogen aan. Ik kijk verbouwereerd terug. Tien minuten geleden verkeerde ik nog in de veronderstelling dat ik hier kwam voor een kennismakingsgesprek. De persoon aan de andere kant van de tafel is namelijk recent op de stoel van directeur gaan zitten en het is de eerste keer dat wij elkaar ontmoeten. Ik heb met het bedrijf dat hij nu sinds kort beheert, anderhalf jaar geleden een contract afgesloten voor een omvangrijk project, waarin twintig miljoen euro omzet zit. Het contract staat voor mijn grootste succes tot nu toe. Ik heb medewerkers in dienst die iedere dag weer keihard aan het werk zijn om deze klus te klaren, ik heb een database aangelegd met de gegevens van honderdduizenden consumenten en ben op dat moment een van de grootste online adverteerders van Nederland. Voor mijn gevoel zijn we pas net begonnen met elkaar.

‘Pardon?’ vraag ik voorzichtig.

‘Of wij komen hier samen uit, of wij halen de database op bij de curator.’ De temperatuur in de kamer daalt nog enkele graden verder. Geen enkele ruimte is er voor overleg, uitleg of

toelichting. Het anderhalf jaar geleden opgetogen getekende contract ligt duidelijk zichtbaar op zijn bureau – maar het betekent klaarblijkelijk niets meer.

Ik ben zodanig met stomheid geslagen dat mijn financieel adviseur Dominique en ik het gesprek vrijwel meteen afronden en aangeven erop terug te komen. Een korte handdruk, een laatste knik en we zijn weg. Ogenschoonlijk beheerst loop ik zijn kantoor uit, maar van binnen word ik gek. Ik kan me gewoonweg niet voorstellen dat dit echt gebeurt. Wat als hij het meent? Wat als hij daadwerkelijk de stekker uit onze samenwerking trekt? Ik denk aan alle onderhandelingsgesprekken die vooraf hebben plaatsgevonden en aan de juristen die daarbij betrokken zijn geweest. Is dit dan allemaal voor niks geweest? Dit kan toch zomaar niet?

Als Dominique en ik even later op de snelweg rijden, haalt de nieuwe directeur ons in. Dure auto, verbeterd kop. Hoewel hij moet hebben gezien dat wij vlak voor hem van het parkeerterrein reden, kijkt hij niet op of om. ‘Dit is foute boel, Ralph’, verzucht Dominique. Een enorme knoop nestelt zich in mijn maag.

DOMINIQUE: ‘Ondernemers doen zelden of nooit wat je wilt. En daarna mag ik de rommel opruimen. Had ik Ralph niet in 2010 al geadviseerd de boel te verkopen? Zijn huidige bedrijf is ook allang zijn feestje niet meer. Hij had moeten stoppen toen het kon en hij er nog goed aan had kunnen verdienen. En nu dit. Omdat we aannemen dat het om een kennismakingsgesprek gaat, schuiven we samen aan tafel. Ralphs opdrachtgever zit echter op volle sterkte met twee anderen tegenover ons. We voelen direct een achterstand en de sfeer is vanaf het begin vijandig. Zijn boodschap is onaangenaam, zijn houding zorgwek-

kend. Hij zit er harder en rechtlijziger in dan ik verwacht. Ruimte om te onderhandelen wordt er niet geboden. Ik weet meteen dat het goed mis is.'

'De hele gang van zaken bezorgt me een intens gevoel van onvrede. Ik ben heimelijk boos op Ralph, omdat hij in een eerder stadium niet naar me heeft geluisterd en dit familiebedrijf toch vlot wilde trekken. Hoewel ik zijn broers niet kende, vond ik het een paar jaar geleden een onbegrijpelijke keuze dat hij ineens met hen wilde gaan samenwerken. Waarom bleef hij niet bij de samenwerking met zijn allereerste zakenpartners Andor en Barry? Ralph is commercieel sterk en een opportunist. Hij ziet kansen en weet mensen aan zich te binden. Barry heeft de benodigde technische kennis in huis en Andor zorgt voor structuur en een stevig fundament, hij weet een bedrijf operationeel uitstekend in te richten. Waarom heeft Ralph die combinatie laten varen? Waarom koos hij na een jarenlange en succesvolle samenwerking met deze twee vrienden voor een familiebedrijf met zijn twee broers? Voor mij een ondoordringelijke beslissing.'

'Als we wegrijden bij de klant en zijn dreigende woorden in de stille auto nog nadreunen, spijt het me opnieuw dat die samenwerking met Ralphs oude partners niet meer bestaat. Wij zijn Jupiler League, maar met Andor en Barry speelde Ralph Champions League.'