

Ik heb mooie aardappels, kopen?

Kees Zegers (42) is internetondernemer. Hij bedacht nieuws op internet (Nu.nl), online adverteren (Netdirect), e-mailmarketing (Veritate, Mailmedia), de digitale acceptgiro (AcceptEmail) en nog zeven internetbedrijven. Voor wie ook wil ondernemen, schreef hij een boek. „Staat de oplossing er niet in, dan mag je koffie komen drinken.”

tekst RINSKJE KOELEWIJN
foto RINGEL GOSLINGA

Zwaargewicht

„Zodra er meer dan zeven mensen voor me werken, ben ik weg. Wat ik doe is dit: ik heb een businessidee. Ik zet de boel op. Als het gaat lopen, met personeel en de hele flikkerse-zooi, dan ga ik op zoek naar een manager. Niet zomaar iemand, maar een zwaargewicht. Voor Tripolis Solutions (een bedrijf in e-mailsoftware) heb ik de directeur van MSN Europa gevraagd, de onlinepoot van Microsoft. Een topper. Met zo iemand ben ik dan al twee jaar in gesprek. Die moet zich losmaken uit zijn veilige corporate omgeving en gaan denken als ondernemer. De deal is: hij koopt aandelen in mijn bedrijf, ik geef hem de sleutel en wens hem veel succes.”

Zenomade

„Of/of doen, kan ik niet. Ik heb geleerd dat én/en doen ook *fine* is. Een bedrijf leiden is meer dan een dagtaak. Met mijn lifestyle kan ik die job niet doen, dat onderken ik zelf. Ik wil met mijn zeilbootje van vijftien meter vier, vijf maanden over zee zwerven. Ik lig vaak voor de kust van Ibiza. In een baai hè, nooit in een haven. Ik moet wel 's ochtends in mijn blootje in zee kunnen springen. Ik bezoek vrienden, soms gaat er iemand mee. Twee, drie weken per jaar ga ik met mijn broertje Chris weg. Dit jaar naar Argentinië, Peru. Maar alleen ben ik ook gelukkig. Sterker: vier uur per dag moet ik alleen zijn, dat heb ik nodig.”

Kapper

„Scheren vind ik gedoe. Eens in de drie weken haal ik een apparaat over mijn baard en klaar. Dit kapsel heb ik nou zo'n vijftien jaar. Het begon met geen zin hebben in de kapper. Nu durf ik het niet meer af te knippen. Ik ben heel behoudend. Mijn eerste meisje zonde ik op mijn negentiende. Na de meo was ik nog veel te jong om te gaan werken. Dus ging ik de heao maar doen, in Eindhoven. Ik deed communicatie, richting creatief. Te gek. Samen met docenten roken in het klaslokaal. Daarna ging ik ondernemen. Omdat ik niet wist dat je ook fotograaf of architect kon worden.”

Gas geven

„Ik heb van mijn 21ste tot mijn 32ste alleen maar gas gegeven, dagen van 16, 17 uur werken. In 1995 ben ik in internet gegaan. Mijn reclamebureau *Notjustfilm* verkocht ik. Dat is nu één van de grootste. Met een paar jongens begon ik *Virtual Industries*, een bedrijfje dat websites bouwde. In een tijd dat er misschien drie websites in Nederland waren. We hadden geld nodig. Dus begonnen we ook een advertentiebedrijfje

voor internet. En nóg een bedrijfje, en nog één. Zes, zeven balletjes in de lucht, elk leverde een gulden of 600 op per maand. Als ik 1.200 gulden verdiende, was het veel. En in eens: WHOEM! Internet werd groot. Al die balletjes bij mekaar draaiden nu 10 miljoen omzet.

Goeroe

„Ook op de boot blijf ik mijn bedrijven volgen. In tien ervan ben ik nog aandeelhouder. Ik bemoei me niet met de dagelijkse gang van zaken, ik ben ook geen leider die op afstand alles wil bepalen. Elke maand brainstorm ik twee uur met de directeuren. Hoezo goeroe? Als ik er voor betaald werd, heette ik gewoon adviseur. Of coach.”

Energie

„Spiritueel ben ik niet, ik geloof wel in energie. Als kind had ik al dat ik dingen oppikte, iets voelde aankomen en dan gebeurde het ook. Intuïtie, zo kun je het ook noemen. Tot een jaar of zeven geleden werkte ik en werkte ik. Doorgeschoten manifestatiedrang. Tot ik dacht: ik wil ook wel eens een vriendin of op vakantie. Ik heb nu een mooie balans. Ik werk en zeil, ik eet gezond, drink niet, mediteer, de hele *shebang*. Roken is eigenlijk het enige wat niet aan me klopt. Waanzinnig veel tijd voor sociale contacten, vrienden. Kinderen, die zullen ooit wel in mijn leven komen, dat voel ik. Of die van mij zijn, is onbelangrijk. Een gezin ontstaat in je leven.”

Spareribs

„Een Telegraaf in een NRC-jasje op internet, dat wilden we. We zaten te eten toen we Nu.nl bedachten. Vanaf het ontstaan van het idee bij de spareribs tot aan de *launch* hebben we al met al vijf uur met elkaar overlegd. Het kunnen er ook drie geweest zijn. Natuurlijk hadden kranten kunnen doen wat wij deden. Maar tegen een paar gasten die doen waar ze zin in hebben, kan niemand op. Wij waren sneller, creatiever, hoefden niet vier weken te vergaderen over een besluit. Belde Jan Dirk Barreveld ons. Of het een idee was zijn cartoons te plaatsen op Nu.nl. Vonden we te gek. 'Hoeveel wil je hebben?' Honderd gulden. 'Dat is te veel.' 75? 'Deal.'”

Nerd

„In mijn business is *nerd* een geuzennaam. Sacha Prins was de eerste die een website kon bouwen. Nu.nl maakten we samen. Ik bedacht het concept. Van het logo tot de allerlaatste pixel. Hij bouwde de technische omgeving. Ik had wat op papier gezet, vroeg hem wat hij vond. Hij zegt: mijn mening is niet relevant. Maar ik wou een schouderklopje en vroeg door. Eindelijk zegt hij: dat sportnieuws moet er niet op. Ik: hoezo niet? Hij: ik hou niet van sport. Ik: sport moet absoluut wel. Hij: vraag het me dan niet. Als ik hem vroeg hoe ver hij was, zei hij: ik ben bezig. Ja, maar wanneer is het klaar? 'Als ik klaar ben'. Een dag

voor we in de lucht moeten, drukt hij op een knop: alles helemaal perfect. Wij kunnen samen een compleet bedrijf runnen. Vrienden zijn we pas geworden sinds we dat niet meer doen.”

Kiss

„Elke week belt er een ondernemer of drie. Of hij een half uurtje koffie mag komen drinken om te praten. Ik ben geneigd 'ja' te zeggen. Het duurt natuurlijk nooit een half uur, maar minstens twee. En altijd zitten ze met hetzelfde. Grootste probleem: ze maken het te ingewikkeld. Een product met te veel knopjes, of een organisatiestructuur met te veel lagen. Kiss is: *keep it simple stupid*. Begin met klanten maken. Daar hoeft je niet slim voor te zijn, liever niet. Als je nadenkt, kun je niet doen. Pak de telefoon. Zeg: ik heb hier 400 kubieke meter aardappels liggen. Kopen? Dát is ondernemen. In mijn boek staat wat ik aan wijsheid heb. Staat de oplossing voor jouw probleem er niet tussen, dan mag je koffie komen drinken.”

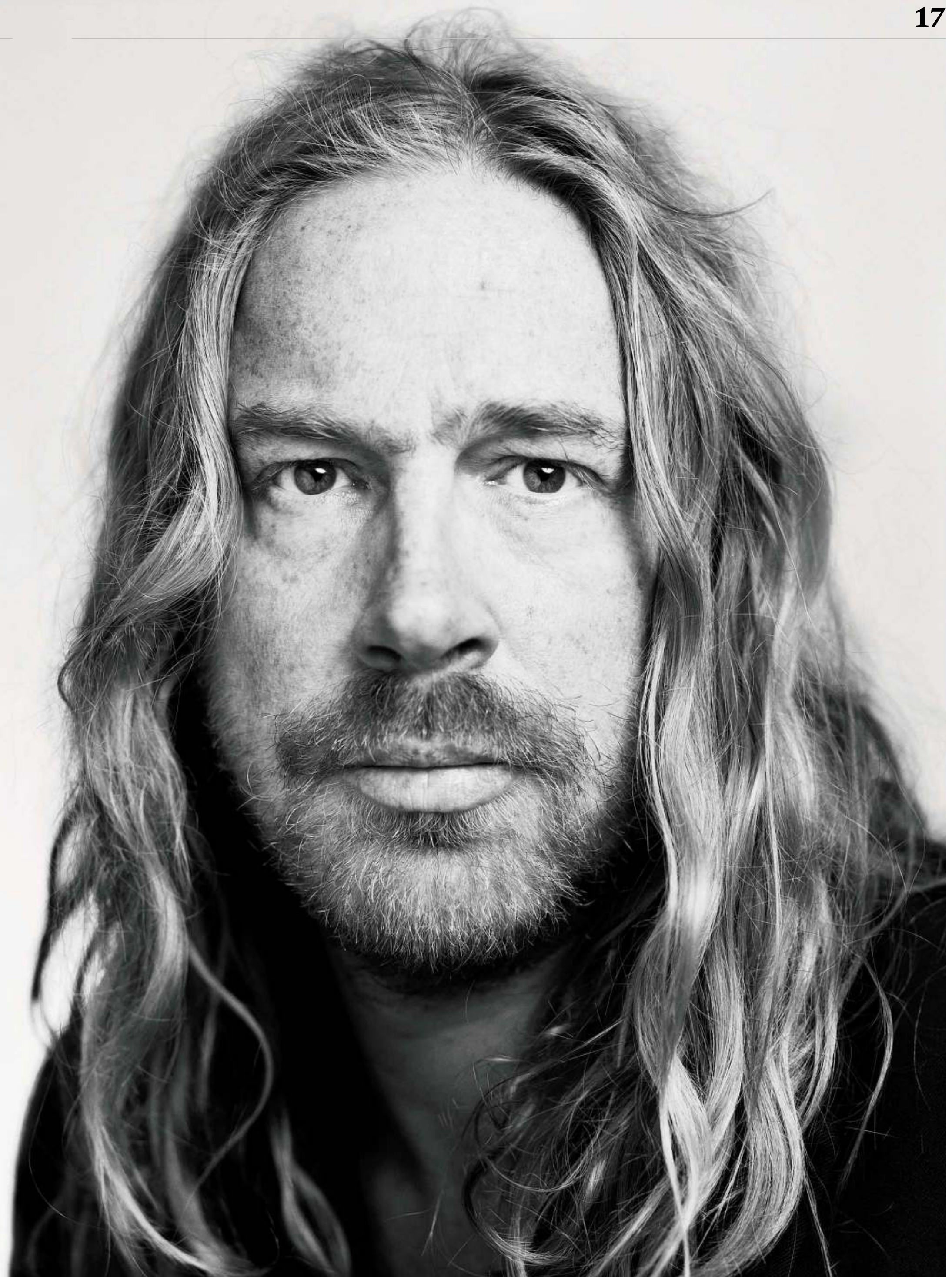
Postbode

„Een grote krantenuitgever wilde Nu.nl wel van ons kopen. Wat we er voor wilden hebben. Wij: 25 miljoen. We waren dertig, we riepen maar wat. Vonden ze te veel. Dan niet, zeiden we en weg waren we. We hebben de koffie niet eens opgedronken. Later hebben we aan Ilse verkocht, voor vreselijk veel meer geld. Internet heeft alles veranderd. Geen hond luistert nog naar cd's, de postbode is weg. De krant is het eetje bij mijn ontbijt. Lekker in het weekeinde, maar voor mijn nieuws-garing heb ik het niet nodig. Moet de overheid nu de dode bommen reddend? Dacht het niet. We gaan de postbode en meneer Breukhoven van de Free Recordshop toch ook geen centjes geven omdat het zo zelig voor ze is?”

Broertje

„Ik heb Chris nog nooit op tv gezien. Ik heb al zestien jaar geen toestel meer. Hij schijnt best bekend te zijn. Lachen toch. Voor mij is hij mijn broertje. Ach, die televisie en die reisprogramma's, dat is zijn middel om te kunnen reizen. Mijn bedrijven zijn mijn middel, niet mijn doel.”

Kees Zegers, Startkapitaal. Uitgeverij Carrera. € 14,95



Tegen een paar gasten die doen waar ze zin in hebben, kan niemand op