

Inhoud

Inleiding – Ondernemen als student	9
1 Van student naar entrepreneur	15
Denken in problemen	17
Lief en leed	21
'Dit werkt niet'	25
De Blauwe Engel	31
Er is niets romantisch aan ondernemen	34
Je kunt altijd nog bij Unilever gaan werken	40
2 Marketing	43
De 'we slingeren het de wereld in en daarna gaat het vanzelf'-strategie	45
Operatie-Barbarossa	47
Jouw probleem, mijn probleem	52
Disney en data	55
De blauwe band	62
The Exam Prep Cafe	67
De R-factor	71
Een kaartje voor Lowlands	78
De <i>Abroad with HousingAnywhere</i> -studiebeurs	83
Iedereen wil een winnaar zijn	85
<i>The best place to hide a dead body...</i>	89
3 Sales	95
<i>Lijmen/Het been</i>	97
Iedereen is een lead	102
<i>The five touch rule</i>	106
'Je huur betaal je ook vooruit'	110

Klantmomenten	113
‘Nog nooit een fles champagne gehad’	119
Softijs en dure wijn	121
Het K-woord	125
4 Product	129
Mvp	131
Te gekke service	133
NPS	137
Dekmantel	140
Ze staan in je oor te schreeuwen hoe je meer geld kunt verdienen	143
5 Financiering	147
Je investeert in de vrouw, niet in het gebouw	149
Fietsfinanciering	156
<i>Divide and raise</i>	162
De vraag die je eigenlijk niet wilt krijgen	167
<i>Crazy pianos</i>	171
6 Hr	183
Alles is de uitkomst van een organisatie	185
De partybus-test	188
<i>Never make a bad hire again</i>	191
‘Deze moet je hebben’	193
Werken voor een mp3-speler	195
Ontwikkelbudget	197
Stabureaus	199
Kroketten, bier en champagne	201
Nawoord	205

Inleiding

Ondernemen als student

De meeste studenten zijn tijdens hun studententijd bezig met studeren, werken, deelnemen aan commissies op een studie- of studentenvereniging, feesten, Netflix kijken, sporten, gamen en bier (of mierzoete mixdrankjes) drinken. Na hun afstuderen gaan ze meestal ergens in loondienst werken.

Maar weinig studenten beginnen met ondernemen. Op zich ook niet heel gek – studeren (en alles wat ik hiervoor noemde) vergt alleen al een aanzienlijke hoeveelheid tijd en toewijding. Een bedrijf starten ook. Bovendien heb je als student nog geen relevante werkervaring of professioneel netwerk opgebouwd. Daarbij komt nog de typische eigenschap van vrijwel elke student: je hebt geen geld. En een bedrijf van de grond tillen kost vaak veel geld, of nog vaker: heel veel geld.

In loondienst gaan bij een werkgever met de zekerheid van inkomen, carrièreperspectief en een leaseauto is dus vele malen gemakkelijker (en dus aantrekkelijker) dan standaard weekenden doorwerken en nachten wakker liggen over de vraag of je je team aan het eind van de maand nog kunt betalen – laat staan jezelf. Waarna je de volgende och-

tend niet in die leaseauto of met een NS-Business Card van de zaak naar een strak ingericht kantoor met ergonomische en elektrisch verstelbare bureaus, maar van het veel te kleine en tochtige appartement – waar je vriend of vriendin de huur van moet betalen omdat jij nog niet genoeg verdient met je bedrijf – op een rammelend barrel naar een antikraakpand fietst waar je een paar tweedehands bureaus hebt neergezet en zelf groot het logo van je bedrijf op de muur hebt geverfd.

Het hoort er allemaal bij en ik heb het allemaal meegeemaakt. Ondernemen is, in tegenstelling tot hoe het wel eens in bijvoorbeeld films en series (met de ondernemer als visionaire held die bezig is aan een avontuurlijke reis) wordt voorgesteld, verre van romantisch. Maar het is ook prachtig. Vanuit het niets iets opbouwen is magisch. Een probleem zien, daar een oplossing voor bedenken, het met veel passie en toewijding uitvoeren en vervolgens zien dat het werkt: dat is bijna net zo vet als scoren in een volle Kuip. (Tenminste, dat stel ik me zo voor, aangezien ik dat laatste natuurlijk nooit gedaan heb.)

MyCompass

Anders dan je misschien zou denken, is in je studententijd beginnen met ondernemen juist heel slim. Dat had ik overigens niet heel bewust door toen ik als student in 2010 in – hoe kan het ook anders – een kroeg op het idee kwam van Magnet.me, dat toen nog de naam MyCompass meekreeg. Ik ging toen richting het einde van mijn studie en was van plan om, net als iedereen, ergens in loondienst te

gaan werken. Terwijl ik bezig was me te oriënteren op de arbeidsmarkt, merkte ik dat dat proces enorm frustrerend was. Je kwam als student namelijk maar met een handjevol, vaak grote werkgevers in contact, terwijl er veel meer potentiële werkgevers zijn. Met als gevolg, zoals economen zeggen (en ik was toen net begonnen met mijn master Economie): een suboptimaal resultaat. Dat wilde ik veranderen en dus begon ik met MyCompass.

Maanden, een klein kantoortje en twee medeoprichters later konden we alweer afscheid nemen van die naam. Een week voor de lancering van MyCompass kregen we een brief van de advocaat van een concurrent met een vergelijkbare naam, met de eis dat we onze naam moesten veranderen, want anders zou er een rechtszaak dreigen. Daar hadden we natuurlijk geen zin in – en belangrijker: geen geld voor. Dus we hebben MyCompass binnen een week omgedoopt in Magnet.me. Daarvan leerde ik dat je nooit als eerste briefpapier en mapjes moet bestellen. Dat was overigens een dure les: we hadden onder andere meerdere dozen briefpapier besteld, die we later maar zijn gaan gebruiken als laptopstandaard op onze bureaus.

Ik ben uiteindelijk nooit bij een groot bedrijf in loondienst gaan werken, maar ben na mijn afstuderen met Magnet.me doorgegaan. Totdat ik ongeveer elf jaar na dat moment in die ene kroeg mijn laatste dag had bij Magnet.me om wethouder te worden in Rotterdam en daarmee fulltime de politiek in ging. Met Magnet.me hadden we toen net de coronacrisis overleefd en een recordjaar achter de rug.

In die krappe elf jaar hebben we honderdduizenden gebruikers via Magnet.me miljoenen stages en banen laten

ontdekken en miljoenen euro's aan sales gemaakt. Elke keer gaf het weer een kick als we op één dag veel gebruikers binnenhaalden of een abonnement verkochten aan een werkgever. Onze developers hadden geprogrammeerd dat als je in ons CRM-systeem (Customer Relationship Management-systeem) invoerde dat je iets had verkocht, er dan door het kantoor een tune – een fragment van de *main theme* van de western *For a Few Dollars More* – schalde. Het deel van het kantoor waar de salesmanagers zaten, was door Michiel, een vriend van mij die jarenlang bij Magnet.me heeft gewerkt, omgedoopt tot 'de prairie' (met 'salescowboys'). Elke keer als er op de prairie iets werd verkocht, werd er in het hele kantoor gejuicht en gehigh-fived. Met dertig Magneteers misschien net iets minder dan de 50 000 mensen die in de Kuip passen, maar je snapt het idee.

Hoewel het binnenhalen van gebruikers en sales heel leuk was, waren de mailtjes die we kregen van studenten die via Magnet.me een stage of baan hadden gevonden die ze anders nooit hadden gevonden het allermooist. Dat was namelijk de reden waarom we in de eerste plaats Magnet.me hadden opgericht. Die berichten waren het bewijs dat Magnet.me positieve impact leverde voor échte mensen, dat het écht werkte.

Over dit boek

Omdat ik in 2010, toen ik begon met ondernemen, nog studeerde en dus nog geen echte stappen had gemaakt in de

‘echte wereld’ (mijn laatste werkervaring was vakkenvuller bij Albert Heijn), las ik heel veel boeken over ondernemerschap, marketing, sales, product(ontwikkeling), financiering en hr. Die boeken waren op zichzelf best leerzaam en bevatten nuttige lessen, frameworks en stappenplannen, maar waren allemaal geschreven door ervaren ondernemers die vaak waren begonnen met hun bedrijf toen ze al bakken werkervaring hadden, al een zeer relevant professioneel netwerk hadden opgebouwd en (toegang tot) geld hadden. Als student heb je dat (praktisch per definitie) allemaal niet.

Dit boek bevat (op één uitzondering na) geen rigide stappenplannen of frameworks. Het bevat verhalen van ondernemers die – allemaal zonder relevante werkervaring, professioneel netwerk en geld – zijn begonnen met ondernemen terwijl ze nog studeerden. Uit die verhalen zijn heel waardevolle lessen te leren over ondernemerschap, marketing, sales, product(ontwikkeling), financiering en hr, maar dan dus van ondernemers die begonnen zijn met helemaal niets, op een studentenkamer: Pieter Zwart van Coolblue, Niels van Deuren van HousingAnywhere, Dirk de Bruijn van Swapfiets, Charlotte Melkert van Equalture, Hans Ober van TicketSwap, Harald Swinkels van CareerFever (en later de Nederlandse Energie Maatschappij), en ikzelf van Magnet.me.

Ik heb het geschreven voor alle studenten die overwegen te gaan ondernemen, voor de volgende generatie ‘student-entrepreneurs’ die nu op een studentenkamer (of in een antikraakpand) een bedrijf uit de grond aan het stampen is, en voor iedereen, student of niet, die houdt

van verhalen over ondernemen of zelfs ver na zijn of haar studententijd overweegt om nog te beginnen met ondernemen.

Want of je nou 18 bent of 81, het is nooit te laat om te starten met het najagen van je dromen.

1

Van student naar entrepreneur

'Baby you don't know me, 'cause you're dead wrong. What doesn't kill you makes you stronger. Stand a little taller.'

– Uit het nummer 'Stronger' (2012)

Vergeet Steve Jobs, Jeff Bezos of Bill Gates als het gaat om inspirerende quotes voor startende ondernemers. De enige betekenisvolle quote die je moet onthouden is deze van het Amerikaanse popidool Kelly Clarkson. Nu ben ik niet bepaald fan van de muziek van Kelly Clarkson (hoewel ik met alles wat een beetje leuk klinkt meezing) en eigenlijk is het een quote uit Friedrich Nietzsches werk *Twilight of the Idols*, maar dat doet er niet toe. *Twilight of the Idols* uit 1888 of de winnares van *American Idol* uit 2002: de boodschap is dezelfde. Je wordt alleen maar beter en sterker van falen.

Dat geldt bij uitstek voor ondernemen. Dit eerste hoofdstuk gaat onder andere hierover, maar ook over waarom je beter samen een bedrijf kan starten in plaats van alleen,

en waarom je je niet moet laten afleiden door mensen die
tegen je zullen zeggen dat je niet moet gaan ondernemen.

