

**SAM WILKIN**



**DE 7 MEEST SUCCESVOLLE VERDIENMODELLEN  
VAN DE AFGELOPEN 2000 JAAR**

**Sam Wilkin**

# **HEEL VEEL GELD**

**De 7 meest succesvolle  
verdienmodellen van  
de afgelopen 2000 jaar**

Vertaald uit het Engels door Jonas de Vries

**MAVEN**  
PUBLISHING

# INHOUD

Inleiding 7

1 Waarom is het zo moeilijk om rijk te worden? 17

2 Rijkdomsgeheimen van de oude Romeinen 49

3 Rijkdomsgeheimen van de robber barons 87

4 Rijkdomsgeheimen van de één procent 165

5 Rijkdomsgeheimen van de Forbes Global Rich List 225

6 Rijkdomsgeheimen van de dotcombedrijven 287

7 Zeven geheimen van de superrijken 341

Woord van dank 389

Noten 393

Over de auteur 432

# **INLEIDING**

8 Laten we er even van uitgaan, beste lezer, dat je maar in één ding bent geïnteresseerd: een enorm fortuin vergaren. En dan bedoel ik niet een comfortabel fortuin waarmee je je een paar pandjes in een rustige buurt, een sportwagen, een bescheiden volgelingenschare en een au pair kunt veroorloven. Ik bedoel een fortuin voor zeiljachten en privéhelikopters, met diamanten ingelegde kroonluchters, statige villa's en privé-eilanden, wolkenkrabbers die je naam dragen en een charitatieve instelling die de grootste problemen van de mensheid aanpakt; een fortuin met de omvang van de economische productie van een klein land; een fortuin dat je naam tot in lengte van dagen zal doen voortleven. Geen fortuin van een paar miljoen of zelfs een paar honderd miljoen, maar een miljardenfortuin.

Als je daarin geïnteresseerd bent, hoe moet je dat dan aanpakken?

Dat is de vraag die ik met dit boek zal proberen te beantwoorden, niet met abstracte theorieën, onwaarschijnlijke handeltjes die je vanuit je eigen huis kunt doen of metaforen over ratten en kaas (nou oké dan, misschien één of twee metaforen over ratten en

kaas). Ik probeer die vraag te beantwoorden door te kijken naar het relatief kleine aantal mensen in de geschiedenis dat erin geslaagd is fabelachtig rijk te worden, en de methoden die ze daarvoor hebben gebruikt. Een verrassende uitkomst is dat deze methoden, ondanks de oppervlakkige verschillen, veel gemeen hebben.

Het eerste advies dat de meeste mensen je zullen geven, is niet per se fout – ‘richt een bedrijf op’ zal ongetwijfeld populair zijn, misschien gevolgd door ‘word bankier’ – maar is slechts gedeeltelijk goed. Wereldwijd worden er ontelbaar veel bedrijfjes opgericht, en hoewel veel daarvan weer failliet gaan, zijn er talloze die succesvol zijn en snel groeien. Toch weet maar een zeer kleine hoeveelheid succesvolle ondernemers miljardair te worden. En hoewel er veel geslaagde zakenbankiers zijn, zal het je misschien verrassen dat maar weinigen van hen zich een superjacht kunnen veroorloven. Van de meer dan 1600 miljardairs wereldwijd zijn er minder dan 50 – minder dan 5 procent – bankier. Minder dan 10 van 's werelds miljardairs – minder dan 1 procent – zijn bankier in de mondiale financiële centra van Wall Street en Londen. Het merendeel van deze rijke bankiers komt opmerkelijk genoeg uit opkomende landen. Een voorbeeld is Roberto Gonzalez Barrera, een Mexicaan met een vermogen van \$ 1,9 miljard die in 2012 op de 683ste plek van de *Forbes*-lijst stond. De bron van zijn rijkdom werd ook genoemd: ‘bankieren, tortilla’s’.

9

Als het dus niet gaat om loopbaankeuze of succes met ondernemen, wat is het dan wél dat deze superrijken onderscheidt van de zeer, zeer, zeer welgestelden?

De centrale premisse in dit boek is dat er achter elk fortuin een ‘rijksdomsgeheim’ schuilt, een manier om geld te verdienen die niet direct stinkt, maar die je ook niet onmiddellijk op je boterham zou smeren, aan een baby zou geven om mee te spelen of in een gesprek met je dominee zou laten vallen. Al deze rijksdomsgeheimen omvatten een of andere manier om de krachten van concurrentie te verslaan. De meeste omvatten slim juridisch manoeuvreren of het uitoefenen van politieke invloed.

Wat ik probeer duidelijk te maken, is dat je je, als je rijk wilt worden, zeker op de wereld van financiën en het bedrijfsleven moet richten. Wil je daarentegen een enorm, ontelbaar groot, waarlijk opzienbarend fortuin vergaren, dan heb je méér nodig. Een of meer rijkdomsgeheimen.

Je kunt dit boek gebruiken als handboek om je rijkdomsdromen te verwezenlijken. Mijn zegen heb je, aangezien ik dan meer superrijken heb om een tweede boek over te schrijven. Maar ik ga ervan uit dat er ook lezers zijn die het boek en de anekdotes erin als kritiek op de hedendaagse maatschappij willen opvatten, een maatschappij die gekenmerkt wordt door groeiende inkomensongelijkheid en de schadelijke gevolgen die die ongelijkheid heeft op gezondheid en welzijn. Tegenwoordig geeft de populariteit van termen zoals de ‘één procent’ aan dat het grote publiek vindt dat er iets verkeerd is gegaan met de regels van het kapitalistische spel. Maar toch blijft de selfmade ondernemer in de Verenigde Staten een onaantastbaar icoon. De ‘gewone man’ begrijpt meteen dat bepaalde financiële deals van het afgelopen decennium onkies waren, maar zal niet direct kunnen uitleggen waarom. Die verklaring is wel in dit boek te vinden, zodat de lezer in staat is oprechte ondernemers te onderscheiden van figuren die – om Barack Obama te citeren – ‘het systeem misbruiken’. De succesverhalen zullen aantonen waarom het zinvol is ondernemerschap te bewonderen en tegelijkertijd kritiek te hebben op die gevallen waarin er een grens werd overschreden, gevallen waarin we met recht de legitimiteit van het door een select gezelschap vergaarde fortuin in twijfel kunnen trekken.

En belangrijker nog, hoe jij tot dat gezelschap kunt toetreden.

### DE KUNST VAN WAT MOGELIJK IS

In Charles Morris’ boek over de Amerikaanse ‘robber barons’ schrijft hij: ‘Carnegie, Rockefeller, Gould en Morgan zouden overal dominante figuren zijn geweest.’ Dat is iets wat je wel vaker hoort

over de meest succesvolle personen in een bepaald tijdvak. Grootse mensen, ben je geneigd te denken, kunnen niet anders dan groots zijn. Carnegie en Rockefeller zouden waar en wanneer dan ook de top hebben bereikt, of ze nou geboren waren als lijfeigenen in het Europa van de Middeleeuwen, in een middenklassegezin in de hedendaagse Verenigde Staten of een handelarenkaste in het India van de jaren dertig van de vorige eeuw.

Ikzelf denk daar iets anders over. Tijd en plaats maken wel degelijk uit, en hetzelfde geldt voor geluk. Zo voorzag een vroege investering in een olieveld Carnegie van een spectaculair rendement (\$ 125 voor elke geïnvesteerde dollar), waarmee hij op een cruciaal moment de beschikking kreeg over voldoende kapitaal om zijn onderneming uit te breiden. Rockefeller had het geluk dat hij in de juiste industrie zat toen de spoorwegen met een ongebruikelijk verzoek kwamen. Beschikten deze mensen over aangeboren kwaliteiten die hun succes onvermijdelijk maakten? Misschien; maar dat is niet waarin ik geïnteresseerd ben. Dit is geen boek over onvermijdelijkheid; het gaat over mogelijkheid. Het gaat over de factoren die bepaalde mensen (en in het geval van bankiers, een hele sector) de mogelijkheid boden een fortuin te vergaren dat met kop en schouders boven andere fortuinen in hun tijd uitstak, en dat tot de grootste fortuinen in de geschiedenis wordt gerekend.

In een goed functionerende markteconomie zou het niet moeten kunnen om jaar na jaar honderden miljoenen binnen te slepen (wat nodig is om in je leven een miljard dollar te verdienen). De economische theorie schrijft voor dat de bedrijfswinst in een gezonde, perfect competitieve markt in de buurt van nul moet liggen (zoals ik in hoofdstuk 1 zal uitleggen). De winsten die we dus om ons heen zien – de winsten die bedrijven op rituele wijze presenteren in hun kwartaalcijfers, de winsten die het resultaat zijn van briljante hedgefondshandel, en zelfs de winsten die door goedbedoelende, verdienstelijke schrijvers worden behaald – komen voort uit marktfalen en imperfecte concurrentie. De enorme fortuinen



van 's werelds miljardairs impliceren derhalve niet alleen het bestaan van enkele imperfecties, maar van enorme gaten in de economische realiteit, gaten waarin je je hand kunt steken om er een miljard dollar uit te trekken.

Misschien vroeg je je af, toen je dit boek van de plank pakte, wat een econoom je kan vertellen over rijkdomsgeheimen. Economen kunnen over het algemeen niet goed met geld omgaan. Ze doen dingen als ontegenzeggelijk aantonen dat de mondiale financiële crisis nooit heeft plaatsgevonden, de Nobelprijs winnen of een hedgefonds oprichten en alles verliezen (ook behandeld in hoofdstuk 1). Maar op het rijkdomsniveau waarvan in dit boek sprake is, heb je wel degelijk kennis van economie nodig. Er staan enkele waanzinnige bedrijfsstrategieën in dit boek, evenals portretten van opmerkelijke mensen, verhalen over opzienbarende jeugdijaren, hardvochtig verraad, briljante inzichten die met vastberadenheid zijn toegepast, een beetje geluk en misschien ook een beetje gewetenloosheid. Al die dingen hebben tot de beschreven fortuinen geleid, maar wat al die fortuinen echt mogelijk heeft gemaakt, zijn economische principes, en dan met name de plannetjes om de gebruikelijke economische wetten van een markteconomie te omzeilen.

Kortom: rijkdomsgeheimen.

### WAT VIND JE IN DIT BOEK?

Als je een topman in het bedrijfsleven bent, is het misschien beter om het eerste hoofdstuk over te slaan. Dat hoofdstuk gaat namelijk over topmannen die door velen bewonderd werden en vervolgens hard op hun bek gingen, en waarom dat gebeurde. (Het gaat ook over briljante wetenschappers die van hun voetstuk tuimelden, wat je misschien weer wat opvrolijkt.) Sterker nog, het blijkt dat het het tragische lot is van veel succesvolle magnaten om al hun geld weer te verliezen. We zullen ontdekken waarom vermaarde auteurs (Jim Collins, Tom Peters) zo vaak bedrijven lof toezwaaien

die uiteindelijk in de financiële problemen geraken. Kortom: in het eerste hoofdstuk kun je lezen waarom het zo moeilijk is om rijk te worden en te blijven.

En toch zijn er superrijken: vandaag de dag zijn er wereldwijd meer dan 1600 miljardairs (in Amerikaanse dollars). Sommige mensen maken niet slechts winst, maar slepen enorme winsten binnen. En niet gedurende een jaar of twee, maar jaar na jaar na jaar, gedurende de tientallen jaren die nodig zijn om miljardair te worden. De vraag in de rest van het boek luidt dus niet: 'Waarom is het zo moeilijk om rijk te worden?' maar: 'Waarom is het voor sommigen zo gemakkelijk?'

En: 'Hoe kan ik hun rijkdomsgeheimen gebruiken om zelf ook fabelachtig rijk te worden?'

Om die vraag te beantwoorden, zullen we eerst terugreizen naar simpeler tijden, met twee hoofdstukken over de rijkdomsgeheimen uit het verleden. Eerst is het oude Rome aan de beurt. Wat handeldrijven betreft was dat zeker geen simpelere tijd, zoals we zullen ontdekken: de economie van het oude Rome stak verrassend complex in elkaar. Maar het was wel een simpelere tijd voor rijkdomsgeheimen. De meeste mensen in die tijd waren slaaf of analfabeet en hadden weinig mogelijkheden om in het geweer te komen tegen misbruik. De rijkdomsgeheimen uit die tijd werden dan ook op verrassend simplistische wijze in de praktijk gebracht. Bovendien hadden rijke Romeinen de neiging om alles op te schrijven wat ze deden, zowel het goede als het slechte, wellicht omdat ze ervan uitgingen dat alleen collega-rijken konden lezen.

Een andere uitstekende reden om met de Romeinen te beginnen is het feit dat de rijkste Romeinen fabelachtig rijk waren. Als groep waren ze waarschijnlijk rijker dan de elite van elke samenleving die de komende duizend jaar zou ontstaan (en rijker dan elke elite die vóór hen was ontstaan). In dit hoofdstuk vertel ik het verhaal van hoe een van de meest kleurrijke ingezetenen van Rome, Marcus Crassus, zijn geld verdiende, en waarom het juist Crassus was die aan het hoofd van de elite kwam te staan, in plaats van,

stel, een handelaar in vissaus of een maker van olielampen (hoewel ook die aan bod komen). Het verhaal van Crassus, zo blijkt, bevat een aantal belangrijke lessen voor onze eigen samenleving.

In het derde hoofdstuk komen we terecht in de negentiende eeuw, het tijdperk van de robber barons. Als je zelf zakenbons bent, zul je dit hoofdstuk meer waarderen. Dit waren waarschijnlijk de mannen van wie je vroeger als kind posters op de muur van je slaapkamer had hangen. Oké, een beetje raar, maar wie ben ik om te oordelen, want dit waren opzienbarende individuen. In zijn boek *Outliers* geeft Malcolm Gladwell een lijst van de 75 rijkste mensen in de wereldgeschiedenis, van wie er 'veertien Amerikanen zijn, geboren binnen een periode van negen jaar halverwege de negentiende eeuw'. Ook dat is dus een goede plek om op zoek te gaan naar rijkdomsgeheimen.

14 Gladwell is zelfs iets te bescheiden in zijn beschrijving van de totaliteit waarmee de robber barons hun concurrenten om rijkdomsgeheimen versloegen. Volgens sommige maatstaven is de rijkdom van deze mensen sindsdien niet meer geëvenaard in de Verenigde Staten, zelfs niet door hedendaagse miljardairs als Bill Gates. Gladwell stelt dat het uitzonderlijke succes van deze mensen kan worden toegeschreven aan de tijd waarin ze geboren werden. Deze mannen werden volwassen in een tijd van razendsnelle technologische vooruitgang en konden dus geheel nieuwe ondernemingen oprichten (bijvoorbeeld spoorwegmaatschappijen). Maar de robber barons hadden nog wat anders gemeen: ze verdienden hun geld op min of meer dezelfde manier.

Na dit hoofdstuk springen we naar de moderne tijd, met drie hoofdstukken over sectoren waarin schandalig grote fortuinen schering en inslag zijn: de opkomende economieën, de financiële sector en de technologiesector.

Hoofdstuk 4 gaat over het bankwezen. De fortuinen in deze sector zijn niet zo groot als die van de robber barons, de rijkste Romeinen of de oligarchen in opkomende economieën, maar zijn gemakkelijker te verdienen. Het bankwezen heeft duizenden mil-

joenenfortuinen geproduceerd, niet alleen voor de (ruwweg) happy 0,00001 procent miljardairs, maar voor de één procent veelverdieners. Dat zijn relatief gewone mensen, hoewel ze meestal erg slim en ambitieus zijn; mensen zoals jijzelf, je oude schoolvrienden of in ieder geval mensen die je elke dag op straat tegenkomt, vooral als je in New York of Londen woont. Het is een verhaal dat begint in de wereld van *It's a Wonderful Life* – de wat saaie Amerikaanse ‘savings and loan-sector’ (S&L) – en eindigt in de wereld van financiële instellingen die *too big to fail* zijn, het mantra dat zich na de mondiale financiële crisis in het collectieve bewustzijn heeft genesteld.

Maar stel nou dat je niet geïnteresseerd bent in lidmaatschap van die één procent. Stel, je wilt toetreden tot een nog exclusiever gezelschap. In dat geval is hoofdstuk 5 voor jou. Daarin wordt uitgelegd dat je tegenwoordig beter naar een arm land kunt verhuizen als je fabelachtig rijk wilt worden. Want in arme landen vind je nog die combinatie van economische vooruitgang en zwakke regelgeving, de combinatie die de Amerikaanse robber barons heeft voortgebracht. Als het je ambitie is om méér te verdienen dan die paar honderd miljoen die iedereen al in het bankwezen binnenhaalt – zoals gezegd zijn er maar weinig miljardairs in deze sector te vinden – is een opkomende economie de beste keus. Rusland, India, China, Brazilië en Mexico zijn inmiddels goed voor bijna een op de vier miljardairs op aarde. Ik zal uitleggen hoe dat komt, waarbij ik me focus op het verhaal van Dhirubhai Ambani, de zoon van een leraar uit een vissersdorpje in India die een van 's werelds rijkste mensen zou worden. Als je nog nooit hebt gehoord van Ambani, komt dat doordat zijn bedrijf Reliance – hoewel het volgens meerdere maatstaven een van 's werelds grootste concerns was – lange tijd amper activiteiten ontplooidde buiten India.

Ons laatste verhaal over rijkdomsgeheimen, in hoofdstuk 6, brengt ons bij de wereld van de technologie. Als je op de *Forbes*-miljardairslijst wilt komen, maar weinig trek hebt in een verhuizing naar India, China of Rusland, kun je je opmaken voor een uitdaging. Dankzij de antitrustwetgeving zijn de methoden van

de robber barons nu veel moeilijker toe te passen. Maar uitdagend is niet hetzelfde als onmogelijk. In dit hoofdstuk lees je over de verrassende rijkdomsgeheimen van de hedendaagse technologie-miljardairs, die een kwart van de huidige twintig grootste fortuinen uitmaken (waaronder de grootste persoonlijke fortuinen ter wereld).

Ik zal het boek afsluiten door de zeven geheimen van 's werelds allerrijksten te onthullen. Nu we de door die mensen gebruikte methoden hebben behandeld, wordt het tijd om dit alles even te laten bezinken: wat betekent dit voor onszelf? Met andere woorden: hoe kunnen we zelf miljardair worden?

Geen gemakkelijke taak. Zoals ik met dit boek hoop aan te tonen, zijn de allerrijksten bovenal goed in één ding: voorkomen dat andere mensen doen wat zij doen. Maar hoe kan het ook anders. Als schandalig rijk worden gemakkelijk zou zijn, zou iedereen het doen, en zou het niet bijzonder meer zijn om een miljard op je rekening te hebben staan.

# 1

**WAAROM IS HET ZO  
MOEILIK OM RIJK  
TE WORDEN?**

## DE OPHEFFINGSUITVERKOOP

Terwijl de Fortune 500-elektronicaretailer Circuit City naar de financiële afgrond strompelde, cirkelden de gieren al rond. De Mexicaanse miljardair Carlos Slim deed een belachelijk laag bod. Een andere Mexicaanse miljardair, Ricardo Salinas, wilde het noodlijdende bedrijf overnemen, maar kreeg te kampen met Amerikaanse regelgeving. Een hedgefonds bleek geïnteresseerd, evenals een investeringsbedrijf. Blockbuster, dat wanhopig uit de eigen, snel kleiner wordende vijver probeerde te ontsnappen, overwoog een bod uit te brengen. Uiteindelijk bleek het winnende bod dat van een consortium onder leiding van liquidatiebedrijf Great American Group, dat \$ 900 miljoen betaalde voor een bedrijf dat enkele jaren eerder nog op \$ 44 miljard was gewaardeerd. GAG was echter vooral geïnteresseerd in de inventaris. Het wilde een opheffingsuitverkoop houden.

Binnen 24 uur was die uitverkoop een feit. In de vroege ochtend van 18 januari 2009 had zich bij het Circuit City-filiaal aan de Upper West Side van New York een groepje geïnteresseerden ver-

zameld. Een in liquidatieverkoop gespecialiseerde beveiligingsexpert zei: 'Je moet de mensen al in goede banen leiden voordat ze een rij vormen. Bovendien heb je iemand nodig om met ze te praten terwijl ze in de rij staan, want als niemand dat doet, loopt de boel al snel uit de hand.' (Twee maanden eerder nog was er in New York een werknemer van Walmart onder de voet gelopen en om het leven gekomen omdat hij tussen een meute kooplustigen en een stapel flink afgeprijsde artikelen was gaan staan.) ALLES MOET WEG! en TOTALE UITVERKOOP! schreeuwden de spandoeken boven de deuren van een ander filiaal, in Manhattan, om de koopwoede nog verder aan te wakkeren.

Maar toen de meute naar binnen stormde en zich door de winkel verspreidde, werd duidelijk dat er iets mis was. Gretige klanten dromden samen om meteen daarna weer af te druipen. De opgefokte energie van de massa begon af te nemen. Uiteindelijk verloren de klanten hun kooplust en begonnen ze de verzamelde pers te woord te staan. 'We hadden gerekend op ellebogenwerk,' zei iemand, 'maar er is niet veel in de verkoop.' De meeste artikelen waren met slechts 10 procent afgeprijsd. 'Voor al dat dure spul kun je online waarschijnlijk betere deals vinden,' zei iemand anders. De opheffingsuitverkoop was verlakkerij geweest, klaagden technologiebloggers later. De CEO van Hudson Capital Partners, onderdeel van het liquidatieconsortium, probeerde de magere kortingen te rechtvaardigen: 'Hoe vaak zie je nou iPods met een korting van 10 procent?' Een werknemer van Circuit City toonde weinig medeleven: 'Een van onze klanten had iets gekocht en kwam twintig minuten later terug. Hij zei dat hij was afgezet en dat Best Buy goedkoper was. Dat kan dan wel zo zijn, maar óveral in de winkel hangen bordjes met GEEN GELD TERUG.'

Na een paar weken begonnen de deals echter beter te worden. Begin maart noemden bloggers de softwareprijzen al 'een koopje'. Overal in Amerika waren hele afdelingen leeggemaakt en met geel lint afgezet. De tv's, die met kortingen tot 40 procent werden aangeboden, vlogen de deur uit. In een filiaal in Californië



# OVER DE AUTEUR

Sam Wilkin is senior adviseur bij Oxford Economics, een van 's werelds meest vooraanstaande mondiale voorspellings- en onderzoeksbureaus, waar hij voorheen werkzaam was als hoofd bedrijfsonderzoek. Daarnaast is hij senior adviseur bij Oxford Analytica, een adviesbureau dat zich bezighoudt met strategische analyses en dat talloze internationale bedrijven en meer dan 25 overheden als klant heeft. Wilkin behaalde zijn MA in internationale betrekkingen aan de University of Chicago en behaalde een BA in de economie aan Eckerd College. Hij werd in 2004 door datzelfde instituut benoemd tot 'alumni fellow'. Hij woont afwisselend in New York en Oxford.