

INHOUD

INLEIDING: Mijn bijna-doodervaring	7
DEEL I: Leren herbalanceren	23
1. Mijn reis	25
2. De Ondernemerspiramide	34
DEEL 2: De Vijf Pijlers van Duurzaam Ondernemerschap	43
3. De eerste pijler: Idee	45
4. De tweede pijler: Team	52
5. De derde pijler: Planning	69
6. De vierde pijler: Resources	85
7. De vijfde pijler: Gezondheid	95
CONCLUSIE	119
DANKWOORD	125
OVER DE AUTEUR	127

Inleiding

MIJN BIJNA-DOODERVARING

De lichten waren enorm fel, bijna verblindend. Ik deed mijn ogen iets verder open. Waar was ik? Toen rook ik de bekende ontsmettingsgeur. Shit. Het drong tot me door dat ik in een ziekenhuisbed lag. Iedereen bereikt ooit een moment waarop hij zich realiseert dat zijn leven in twee delen wordt gehakt: een deel vóór en een deel ná. Voor mij was dit dat moment. Toen ik in dat ziekenhuis wakker werd, wist ik dat mijn leven voor altijd was veranderd.

Tot dat moment had ik in Nederland waarschijnlijk het leven geleid van een rockstarondernemer. Ik stond in de Quote 500 Junior, de lijst met de honderd rijkste selfmade ondernemers onder de veertig. Ik runde diverse succesvolle ondernemingen en had voortdurend media-aandacht. Overall waar ik kwam, werd ik door iedereen herkend.

Het was 2009, ik was halverwege de dertig en realiseerde me totaal niet dat ik bezig was mijn eigen graf te graven. Ik werkte van zes uur 's ochtends tot middernacht, zeven dagen per week. Ik nam geen moment rust, was voortdurend met mijn telefoon bezig – berichten versturen of bellen – en anders zat ik wel achter de computer. Alles

wat ik deed, stond in het teken van de groei van mijn bedrijven. Daar werd ik ook voor beloond, want financieel ging het allemaal geweldig. Hoe harder mijn bedrijven groeiden, hoe minder er echter overbleef van mij als individu. Ik was inmiddels volledig uit vorm en had zwaar overgewicht. Regelmatig had ik twee zakelijke afspraken op één avond en dan dineerde ik ook twee keer. En alles wat ik at, bevatte veel vet, zout en suiker.

Als ik iets anders deed dan werken, voelde ik me schuldig. Mijn vriendin – nou ja, mijn ex-vriendin inmiddels – zei op een gegeven moment tegen me: ‘De volgende keer dat we worden uitgenodigd voor een feestje van een van mijn vrienden, kun je misschien maar beter thuisblijven. Je kunt alleen maar over werk praten, en dat verveelt anderen.’ Ik zag niet in dat ik zo’n vervelende man was geworden. (Toen ik in de Quote Junior 500-lijst stond, werd ik constant uitgenodigd voor feestjes, waarschijnlijk omdat mensen dan konden zeggen dat ik er ook was geweest. Niemand wist hoe ik echt was, en dat kwam vooral door dat ik dat zelf eigenlijk ook helemaal niet wist.)

En zo moest ik het uiteindelijk helemaal alleen doen. Maar zo zitten we als mensen niet in elkaar: we zijn sociale wezens die elkaar en een soort evenwicht nodig hebben. Ik belandde steeds dieper in een bodemloze put – fysiek, mentaal en emotioneel. Toen ik eenmaal in het ziekenhuis was opgenomen – dat trouwens een psychiatrische inrichting was – was ik al gestopt met eten. Ik dronk ook niet meer en ik sliep niet meer. Dat houdt je niet lang vol – zelfs

niet even. Uiteindelijk ga je onderuit, en hard. En dat is precies wat er gebeurde. Ik was totaal opgebrand. Ik heb dit boek dan ook geschreven om te zorgen dat jij niet net zo diep valt als ik.

Dit boek is echter geen zwaar relaas over mijn zenuw-inzinking. Het zijn ook niet de inspirerende memoires van een Nederlandse feniks die uit zijn as is herrezen. Als ik zeg dat ik je wil helpen voorkomen dat jou hetzelfde lot treft, dan ga ik ervan uit dat je dit boek hebt gekozen omdat je een ondernemer bent of wilt worden, een die het allemaal wil: succesvol op financieel en creatief gebied met daarnaast een bevredigend persoonlijk leven. Tot op dit moment is het je echter nog niet gelukt dat te bereiken. De meeste mensen vinden dat je tevreden moet zijn met het een óf het ander, maar als jij het allebei wilt, zal ik je laten zien hoe dat kan.

Als je in het ziekenhuis ligt, kun je niet veel meer doen dan nadenken. Na een paar maanden begon één gedachte de boventoon te voeren: waarom zijn we in hemelsnaam op aarde?

Deze vraag stelde ik mezelf 's morgens, 's middags en 's avonds. En na een tijd viel ineens het kwartje.

Ik ging nadenken over de manier waarop leeuwen eigenlijk leven. Dat klinkt misschien een beetje vreemd omdat ik een man ben, maar in dit geval dacht ik vooral aan de leeuwin, omdat zij degene is die de prooi vangt. Ze gaat op jacht als zij en de andere leeuwen honger hebben. Hebben ze geen honger, dan liggen ze heel relaxed in de zon te sla-

pen. Ik realiseerde me dat als wij mensen de dag zouden kunnen doorbrengen zoals de leeuw, we dan gelukkig zouden zijn. Ik kwam tot het persoonlijke inzicht dat we op deze planeet zijn om een comfortabel en kwalitatief hoogwaardig leven te leiden. En daar viel je tijd doorbrengen in een ziekenhuis niet onder. Dat ik me in het ziekenhuis bevond, betekende dat ik mijn huidige leven niet op orde had.

Op dat moment besloot ik de schakelaar in mijn hoofd om te zetten. Ik zei tegen mezelf: 'Vanaf nu ga ik een gelukkig leven leiden. Ik ga worden zoals de leeuw die wakker wordt, naar buiten gaat en gewoon lekker in de zon gaat liggen.'

Binnen twee weken werd ik uit het ziekenhuis ontslagen.

Ik kan je verzekeren dat ik mezelf sindsdien elke dag als ik opsta aan die belofte houd. Natuurlijk moet ik soms ook op jacht naar voedsel, en af en toe dringt er een ander dier mijn territorium binnen en bedreigt me; daar moet ik dan goed op reageren. Nog steeds maak ik veel fouten. Maar ik ben voorgoed veranderd.

Vaak ontmoet ik mensen die dingen zeggen als: 'Het gaat vreselijk op mijn werk, dus ik ga op zoek naar een andere baan waar de mensen vriendelijker zijn en me met meer respect behandelen.' Of: 'Mijn relatie werkt niet meer, dus ik ga vreemd.' Of: 'Als de kinderen de deur uitgaan, bloei ik weer op, dan begint mijn echte leven pas.'

Het gaat er altijd om iets te bereiken wat buiten jezelf

ligt, het is altijd iets wat afleidt van wat echt belangrijk is. Mijn negen maanden durende lijdensweg in het ziekenhuis eindigde abrupt met een gedachte van één minuut. Wat ik in het ziekenhuis ineens begreep en wat mijn leven daarna vorm heeft gegeven, is dat het niet in de natuur van de mens zit om ongelukkig te zijn. Aristoteles wist dit al. Hij was ervan overtuigd dat een mens pas echt gelukkig kan zijn als er aan talloze voorwaarden wordt voldaan, waaronder zowel lichamelijk als geestelijk welzijn. Hij kwam met het idee van een gelukswetenschap in de klassieke zin. Daarbij ging hij uit van een nieuw kennisgebied en een nieuwe manier van zijn.

EEN HEEL NIEUW HOOFDSTUK

Ik verliet het ziekenhuis op een prachtige lentedag. Voor de buitenwereld was er niets gebeurd, maar voor mij was het hele universum veranderd. Ik was me ervan bewust dat mijn sociale omgeving zou proberen me weer terug te duwen in de persoon die ik ooit was. Ik zou daarom al het mogelijke moeten doen om me daartegen te verzetten. Stap voor stap zou ik beginnen mijn leven opnieuw in te richten.

Als je wilt dat ik je gids ben op je pad naar een gelukkig, gezond en succesvol leven als ondernemer, moet je eerst iets meer weten over de manier waarop ik gekomen ben waar ik nu sta. Ik ga daarom even een stukje terug in de tijd.

Ik ben opgegroeid in Uithoorn, even buiten Amsterdam. Het is zo'n typisch slaapstadje waar zelden iets gebeurt – overdag werkt iedereen in Amsterdam. Er zijn twee winkelcentra en een paar parkjes waar veel jonge moeders hun kinderen laten spelen en ouderen van hun pensioen genieten. Uithoorn is te klein voor de metro, er is alleen een busstation.

Net als voor de meeste jongens was de relatie met mijn vader voor mij bijzonder belangrijk. Toen ik nog heel jong was, zei mijn vader al tegen me: 'Sebastiaan, als je ooit de kans krijgt om ondernemer te worden, pak die dan met beide handen aan, want het is beter om voor jezelf te werken dan voor iemand anders.'

Mijn vader werkte als businessanalist bij IBM. Hij had het gevoel dat hij daar niet weg kon. Het werd goed betaald en hij had zijn inkomen nodig om zijn gezin te kunnen onderhouden. Voordat hij bij IBM aan de slag ging, handelde hij in flipperkasten. Hij was ooit begonnen als monteur, maar later kocht hij met een vriend houten vintage flipperkasten in bars en cafés op om ze op te knappen en door te verkopen. In die tijd waren deze apparaten echt hot. De klantenkring van mijn vader bestond uit rock- en popsterren en *the rich and famous* uit alle bevolkingsgroepen. Als we door de stad reden, wees mijn vader altijd al die prachtige huizen aan waarin zijn voormalige klanten woonden.

Op een dag besloten zijn partner en hij zich op de verkoop van nieuwe machines te richten. Ze namen contact op met

Bally, op dat moment een van de grootste fabrikanten van dergelijke apparaten. Ze maakten een afspraak en gingen bij de buitenlandse hoofdvestiging van de fabriek op bezoek.

Daar stelde de bedrijfsleider mijn vader en zijn partner de volgende vraag: 'Oké, hoeveel willen jullie er kopen?'

Ze dachten even goed na en antwoordden toen: 'Nou, misschien een of twee per maand.'

'Prachtig,' antwoordde de man. 'We sturen jullie een bevestiging en dan hebben we een deal.'

Maar toen ze de bevestiging ontvingen, bleek dat ze zich hadden vastgelegd om per maand een of twee scheepscontainers vol flipperkasten af te nemen.

Mijn vader zag af van de deal. Er zaten misschien wel vijftig of meer flipperkasten in een container. Hij was gewoon te bang dat hij niet in staat zou zijn die te verkopen.

'Ik had die containers moeten kopen,' zei hij later vaak, toen ik ouder was. 'Nog geen paar maanden later konden we ons bedrijf opdoeken omdat alle concurrenten steeds groter werden, terwijl wij gewoon die kleine jongens waren gebleven die opgelapte machines verkochten.'

Daarom nogmaals wat hij altijd tegen me zei toen ik jong was: 'Sebastiaan, als je ooit de kans krijgt om ondernemer te worden, pak die dan met beide handen aan.' Het werd bijna een mantra in mijn hoofd.

Het gevolg was dat ik begon met ondernemen toen ik nog maar veertien was. Bij mijn ouders thuis had ik een instal-

latie gemaakt van twee draaitafels, een mengpaneel en een cassettedeck. Daarmee maakte ik mixtapes met hardcore-housemuziek, die ik vervolgens op het schoolplein verkocht. De verkoop liep als een trein en ik legde daarmee de basis voor mijn eigen platenlabel.

Toen ik achttien was, richtte ik een onderneming op die documenten voor bedrijven transcribeerde naar WordPerfect-opmaak. Mijn volgende onderneming hield zich bezig met de verkoop van computerbenodigdheden vanuit een stand op een technologiebeurs.

Een paar jaar later voelde ik me als ondernemer echter te geïsoleerd. Ik had geen mentor die me hielp om mijn bedrijf te laten groeien en in die tijd waren er nog nauwelijks boeken zoals dit op de markt. Daarom besloot ik een tijdje voor iemand anders te gaan werken. Net als Steve Jobs en talloze andere ondernemers was ik voortijdig van school gegaan omdat ik alleen wilde leren wat ik ook echt wilde leren. Ik vond een baan als uitvoerend manager bij Gartner, een groot technologie- en onderzoeksbureau. Ik gaf technologiebedrijven strategisch advies op het niveau van de raad van bestuur en verdiende daarmee op slechts vierentwintigjarige leeftijd het aardige inkomen van meer dan een ton per jaar.

Op mijn eerste dag bij Gartner kwam ik de hal binnen, graaide alle oude tijdschriften van de tafel en gooide die in de vuilnisemmer. Vervolgens legde ik er ter vervanging het exemplaar van de *Financial Times* neer dat ik net had gekocht en dacht: wow, dit is cool. Mijn eerste dag pas en

ik heb het kantoor nu al verbeterd. Tijdens de lunch vertelde ik de manager die me had aangenomen wat ik had gedaan. Een uur later vroeg ze me of ik naar haar kantoor wilde komen.

‘Luister, Sebastiaan,’ zei ze. ‘We hebben je niet aangenomen om schoon te maken en ook niet om de krant te bezorgen. We hebben je aangenomen om omzet te genereren. Stop dus met het weggooien van onze oude tijdschriften en leg ze terug.’

Het werkte niet bepaald motiverend om die oude magazines uit de vuilnisbak te moeten halen. Al op mijn eerste werkdag bij dit prestigieuze bedrijf, dat misschien wel de slimste onderzoekers in de ICT-markt in dienst heeft, werd ik op mijn nummer gezet. Ik had er een heel jaar voor nodig om te leren dat werken voor een bedrijf dat zijn werknemers op de eerste dag op hun nummer zet geen werkomgeving biedt waarin je gelukkig wordt. Ongeveer een jaar later overleed een van mijn favoriete collega's aan een hartaanval. Hij was veertig. De dag daarna heb ik mijn ontslag ingediend en gezegd: ‘Ik wil niet aan een hartaanval overlijden door voor anderen te werken. Als het ooit toch zover moet komen, dan gebeurt dat terwijl ik voor mezelf werk en niet voor een ander.’ De meesten van ons worden geen ondernemer omdat ze dat zo graag willen, maar omdat ze vanbinnen het gevoel hebben dat het gewoon niet anders kan.