

StartersMagazine

Praktische informatie voor nieuwe ondernemers

2010/2011



Derk Sauer adviseert starter Marie-Hélène van Elten:

“GA ER ALTIJD VANUIT DAT HET GAAT LUKKEN!”

Marketing voor een kleine portemonnee
**LAAT JE ZIEN, MAAK NIEUWS,
TREK AANDACHT!**

Van suikeroom tot informal investor
**7 MANIEREN OM AAN GELD
TE KOMEN**



Ondernemer Marie-Hélène van Elten drinkt koffie met Derk Sauer

“GA ER ALTIJD VANUIT DAT HET GAAT LUKKEN”

Mediamagnaat Derk Sauer wilde eigenlijk revolutionair worden, maar werd succesvol en vermogend ondernemer. Vrijheid is belangrijk voor Sauer. Marie-Hélène van Elten is nét een bedrijf gestart. Ook zij ruikt de vrijheid, maar kan nog wel wat goede raad gebruiken.



Derk Sauer en Marie-Hélène van Elten in gesprek op het terras van Het Badpaviljoen in Domburg.

Het is elf uur 's ochtends als Marie-Hélène van Elten, nét ambtenaar-af en starter, een vel papier vol vragen ontvouwt. Derk Sauer, gesjeesde revolutionair en succesvol mediaondernemer, zit ontspannen tegenover haar, klaar om een boekje open te doen over zijn ervaringen. Het zijn twee uitersten tegenover elkaar, zo lijkt het aanvankelijk. Van Elten is onlangs voor zichzelf begonnen met haar bedrijf Het Levensverhaal, dat in opdracht de levensloop van mensen en organisaties optekent ter gelegenheid van een verjaardag, jubileum of andere mijlpaal. Veel mensen vinden het vreemd dat ze haar vaste baan heeft opgegeven. Zij niet. "Toen ik rijksambtenaar was, voelde mij niet helemaal op mijn plek, nu heb ik het gevoel dat ik leef." Sauer knikt begrijpend. Maar in zijn geval had hij waarschijnlijk nooit iets anders kunnen worden dan ondernemer. Brandweerman wilde Sauer in ieder geval niet worden als kind. "Ik wilde revolutionair worden. En voor revolutionairen is er geen CAO. Ik heb eigenlijk altijd mijn eigen wereldje willen creëren. Zodat ik vooral niet aan andere mensen hoeft te vragen of iets mag. En dan word je vanzelf ondernemer."

Van Elten knikt, ook haar gaat het om vrijheid. Maar ze heeft nog twijfels. "Financiële onzekerheid was het enige obstakel in mijn hoofd. Maar als ik er goed over nadenk: ik kom heus niet op straat te leven."

"Al zou je op straat leven!", reageert Sauer fel. "Is financiële zekerheid nou het belangrijkste in je leven? Het allerbelangrijkste is onverschrokkenheid en een grote portie naïviteit. Ik zie heel vaak mensen om me heen die alleen maar bedenken wat er allemaal mis kan gaan. Alles kan mis gaan. Daarom starten de meesten ook geen bedrijf. Ik denk precies andersom. Ik denk altijd wat er goed kan gaan. Dat was al bij mijn allereerste bedrijfje."

Naïviteit en bluf

Sauer heeft goede herinneringen aan zijn eerste schreden als ondernemer. Voorzichtig of bescheiden waren die schreden in ieder geval niet. Als twintiger vatte hij het plan om met

zijn productiebedrijfje een grote documentaire voor de BBC te maken, zonder echte ervaring of echte contacten in die hoek. "Gewoon," zoals hij zegt, "omdat het mij leuk leek." "Over zo'n plan kun je zeggen: dat kan niet. Maar je kunt ook redeneren: goh, why not? Ik heb toen de BBC gebeld en gezegd dat ik als eerste met een cameraploeg Vietnam in kon komen na het vertrek van de Amerikanen. Ik wist helemaal niet of dat kon, maar een zekere naïviteit en bluf moet je hebben. Je moet er gewoon vanuit gaan dat het je lukt. Het is ook gelukt. Het had ook kunnen mislukken, maar ja..."

Zo had het ook gruwelijk kunnen mislopen met zijn Russische avontuur. Toen hij begin jaren negentig een uitgeverij in Moskou opzette en bleek samen te werken met KGB'ers die zich voordeden als journalisten. De eerste drie jaar waren verschrikkelijk, geeft hij toe.

"HET ALLERBELANGRIJKSTE IS ONVERSCHROKKENHEID"

"Er was niets: geen advertentiemarkt, geen distributieapparaat en dan hadden we nog die KGB'ers waar we niet van af konden. Dat was heel erg moeilijk. Als hoofdredacteur van Nieuwe Revu had ik indertijd een perfecte baan en ik had een mooi huis in Amsterdam. Die zekerheden heb ik opgegeven om er tot mijn nek in te stappen. We hebben ons huis moeten verkopen en wat we verder nog hadden, hebben we er in gestoken, mijn vrouw Ellen, ik en ook Annemarie van Gaal. Daar ben ik heel erg voor. Je kunt dan geen kant op. Je moet wel. Het is alles of niks."

Met winst heb je tenminste geen gezeur

Het werd alles. Independent Media groeide uit tot marktleider in Rusland, met drie kranten en zo'n dertig tijdschriften. In 2005 werd het bedrijf verkocht aan Sanoma voor 142 miljoen euro. ▶



WIE IS DERK SAUER?

Derk Sauer (1952) maakte carrière in de journalistiek voordat hij zijn geluk beproefde als uitgever en ondernemer. In 1989 vertrok hij naar Rusland om samen met zijn vrouw Ellen en Annemarie van Gaal Independent Media op te richten, uitgever van onder meer Cosmopolitan, Playboy, Men's Health en enkele kranten. In 2005 werd de uitgeverij aan Sanoma verkocht en keerde Sauer terug naar Nederland. Hier richtte hij uitgeverij Nieuw Amsterdam op en sinds dit jaar is Sauer mede-eigenaar van NRC Handelsblad.

Seminar 'Start een eigen bedrijf' van de KvK

Heb je een steuntje in de rug nodig bij de start van je eigen bedrijf? De Kamer van Koophandel organiseert het seminar 'Start een eigen bedrijf'. Hier krijg je informatie over

financiën, belastingen, marketing, wetten en regels en hoe je je ondernemingsplan moet opzetten. Kijk op www.kvk.nl/seminarstart voor data in jouw regio.



Het succes van Independent Media, mede opgezet door Sauer, begon met de uitgave van de Russische editie van *Cosmopolitan*. Inmiddels is de uitgeverij uitgegroeid tot marktleider in Rusland.

“BEGIN NOOIT MEERDERE PROJECTEN TEGELIJK, DAAR HEB IK ZELF HEEL VEEL FOUTEN IN GEMAAKT”

Hoe heeft hij dat voor elkaar gekregen in een paar jaar tijd? Hard werken, roept Sauer natuurlijk. Maar ook bijvoorbeeld door zich te richten op het opbouwen van een merk. “Jouw doel”, zegt hij tegen Van Elten, “moet ook zijn dat over vijf jaar Het Levensverhaal een merk is. Dat hoe jij heet er dan niet meer toe doet. Nu is het precies omgekeerd. Bij startende ondernemers draait het altijd om de persoon. Mensen komen nu niet meer naar Independent Media vanwege mij, Annemarie of Ellen, maar in het begin wel. Men dacht: die mensen zijn te vertrouwen, die mensen hebben hart voor de zaak.”

Gevraagd naar zijn beste advies, drukt Sauer Van Elten op het hart zich verder te verdiepen in de financiële kant van haar onderneming. “Weet wat iets kost. Je kunt heel idealistisch zijn, maar wanneer je winst maakt, heb je gewoon geen gezeur aan je hoofd.” Hij slaat de spijker op zijn kop bij Van Elten, die vertelt dat ze niet zo graag in de cijfers duikt. “Oh, maar dan heb je een probleem!”, roept hij. Van Elten: “Je kunt toch ook hulp aan anderen vragen, dat doe ik nu.” Sauer is echter onverbiddelijk. “Jij bent de ondernemer, het is jouw bedrijf, het is jouw geld. Die boekhouder staat er heel anders in dan jij. Die heeft tien, twintig

of wel honderd klanten. Jouw bedrijf is niet zijn heartbeat.”

Hij vertelt dat als een ondernemer bij hem komt voor zijn steun en vertelt niet zoveel met cijfers te hebben, hij onmiddellijk afhaakt. “Hij heeft misschien een goed idee, een goede motivatie, maar financieel zit het gewoon slecht in elkaar.” Dan geeft ook hij toe: “Ik heb in principe ook niet veel met cijfers. Maar vanaf het allereerste begin – en daaruit volgt het succes van alles dat ik heb gedaan – heb ik gezorgd dat de cijfers kloppen, dat ik er precies inzicht in heb.”

Concentreer je helemaal op één ding

Sauer heeft wel een hekel aan marketingonderzoek, businessplannen van vijftig pagina's en powerpointpresentaties moeten worden verboden. Hij vertelt dat hij nog nooit met een businessplan naar een bank is gegaan. Hij zegt zelfs banken “buitengewoon onsympathieke instellingen” te vinden en dat hij liever in zaken stapt met vrienden of zelf financiert. Dat is natuurlijk makkelijk praten voor iemand die al vermogen en een aardig netwerk van investeerders heeft opgebouwd, constateert Van Elten. Een starter komt vaak nog maar net kijken... “Misschien, maar waarom zou je niet klein beginnen?”, kaatst hij de bal terug. “Heb ik ook gedaan. Jij hebt nu nog niet zoveel nodig voor je bedrijf. Een telefoon en een computer. Dat ligt natuurlijk anders als je een productiebedrijf wilt beginnen. Dan kom je er niet onderuit om met die banken en dat soort types in zee te gaan. Maar dan nog. Ik zou altijd eerst met vrienden of familie in zee gaan.”

Van Elten reageert: “In je vriendenkring kun je je toch ook vergissen?”

Sauer: “Tuurlijk. Dat gebeurt ook wel eens. En wat ook bij ondernemen hoort is dat van de tien dingen die je doet, er vijf misgaan, twee of drie gaan oké en een of twee gaan geweldig.” Maar, zo waarschuwt hij tegelijk: begin nooit meerdere projecten tegelijk. Concentreer je steeds op één ding en doe dat goed. “Daar heb ik zelf heel veel fouten in gemaakt. Pas als het ene merk er staat, kun je weer het volgende doen. Als je er helemaal niks mee verdient en je moet af en toe in de avonduren op een terras bedienen, prima. Maar ga niet nog acht soortgelijke dingen doen.” ■

De levenswijsheden van Derk Sauer

- Financiële zekerheid is niet het belangrijkste in het leven.
- Bedenk vooral wat goed kan gaan, niet wat fout kan gaan.
- Wees naïef en enthousiast.
- Durf alles op te geven voor je droom.
- Zorg dat je precies weet hoe je er financieel voorstaat met je bedrijf.
- Concentreer je op één ding en doe dat goed.