

GUNNAR MICHELSEN

ONTSLA JE BAAS

EN START VANDAAG
JE EIGEN ZAAK



LANNOO
CAMPUS

DERDE, HERZIENE DRUK: JULI 2016

TWEEDE DRUK: JULI 2011

EERSTE DRUK: OKTOBER 2010

D/2016/45/209 – ISBN 978 94 014 3615 1 – NUR 780

VORMGEVING OMSLAG: Gert Degrande | De Witlofcompagnie

VORMGEVING BINNENWERK: Crius Group

© Gunnar Michielssen & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2016.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij, de boeken- en multimedialdivisie van Uitgeverij Lannoo nv.

Alle rechten voorbehouden.

Niets van deze uitgave mag veeleelvoudigd worden en/of openbaar gemaakt, door middel van druk, fotokopie, microfilm, of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

UITGEVERIJ LANNOOCAMPUS

ERASME RUELENSVEST 179 BUS 101

3001 LEUVEN

WWW.LANNOOCAMPUS.BE

Staar jij tijdens de uren van de baas wel eens door het raam met de blik op oneindig, dromend van een leven als zelfstandige? Zoek je al jaren naar het gouden idee dat je toelaat om de deur van je werkgever voorgoed achter je dicht te slaan en op eigen kracht verder te gaan?

Dan is dit boek je op het lijf geschreven. Het bevat dertien verrassende strategieën die je in acht moet nemen om als werknemer met succes de stap te zetten naar een leven als zzp'er – zelfstandige zonder personeel – of als bedrijfsleider. Geen abstracte slogans, maar heel concrete aanbevelingen op basis van herkenbare praktijkverhalen van Vlaamse en Nederlandse ondernemers.

De meeste strategieën in dit boek druisen regelrecht in tegen de algemene waarheden waarmee ondernemers in spe om de oren worden geslagen. *'Bezin eer je begint!'*, *'Schrijf een goed businessplan!'*, *'Zorg voor voldoende financiële middelen!'*, *'Innoveer!'*, *'Werk keihard en je zult er wel komen!'*. Mijn persoonlijke ervaring én die van honderden ondernemers met wie ik hierover van gedachten wisselde, leert dat deze wijdverspreide vooroordelen over het ondernemerschap zelden kloppen. De kans is groot dat je jezelf erdoor laat misleiden of zelfs afschrikken.

De dag dat ik als 27-jarige besloot om een goedgebetaalde baan op te geven en voor mezelf te beginnen, blijft een van de mooiste dagen van mijn leven. Twaalf ambachten en dertien gelukken, zo vat ik mijn eigen carrière graag samen. Ik hoop dat mijn zakelijke avonturen – de slimme én de minder slimme – je zullen inspireren om straks de sprong naar het ondernemerschap te wagen.

Ik heb de afgelopen twintig jaar met volle teugen van elke seconde genoten. De vele hoogtes en enkele laagtes geven me het gevoel dat ik echt geleefd heb. Nooit staarde ik uit het raam, dromend van een vaste baan als werknemer. Ik heb altijd mijn hoofd boven water weten te houden en meestal een behoorlijke boterham verdiend. Dat is goed nieuws voor al diegenen die overwegen om straks ook voor eigen rekening te beginnen. Want als een idioot als ik het kan, kan een idioot als jij het zeker.

Gunnar Michielssen

Inhoud

Proloog: Hoe ik zelfstandige werd. Herken je mijn verhaal?	9
Strategie 1: Begin eer je bezint	17
Strategie 2: Blijf op platgetreden paden	33
Strategie 3: Loop in je eigen ongeluk	49
Strategie 4: Maak geen plannen	63
Strategie 5: Denk klein	75
Strategie 6: Pas op voor de overheid!	87
Strategie 7: Zeg nee (tegen klanten)	101
Strategie 8: Investeer niet in de toekomst	117
Strategie 9: Onderneem met oogkleppen	131
Strategie 10: Doe het voor het geld	149
Strategie 11: Schreeuw moord en brand	163
Strategie 12: Werk niet te hard	179
Strategie 13: Neem geen risico's	195
Strategie 14: Sla goede raad in de wind	209
Epiloog: Jij bent een geboren ondernemer	217
Beknopt verslag	223

Proloog • Hoe ik zelfstandige werd. Herken je mijn verhaal?

In 1993 begon ik als vijftientwintigjarige in de dealingroom van de toenmalige Kredietbank. Ik had twee universitaire diploma's, mooie studieresultaten en ik scoorde heel behoorlijk in de sollicitatieproeven. De rekruteerders hadden me discreet laten weten mij als een *high potential* te beschouwen: met het nodige doorzettingsvermogen zou ik het volgens de personeelschef ver schoppen in de bank. Meer is er niet nodig om het hoofd van een ambitieuze, universitair geschoolde jongeman op hol te brengen.

In de dealingroom van een bank wordt gehandeld in geld. Dealers, traders en brokers proberen door het lenen en uitlenen van geld zoveel mogelijk winst te maken. Het principe is eenvoudig. Wie erin slaagt om tien miljoen euro te lenen tegen 4% en dat bedrag gedurende een jaar te plaatsen tegen 4,05%, heeft 5000 euro verdiend. Nu waren deals van 10 miljoen euro uitzonderlijk, meestal ging het om grotere bedragen. Om je een idee te geven: de grootste individuele transactie die ik me herinner, ging over 1000 miljard lire, omgerekend een klein miljard euro. Let wel, ik was slechts junior dealer. Ervaren senior dealers deden transacties met nog grotere inzetten en risico's. Transacties die, voor alle duidelijkheid, ook op fors verlies kunnen uitdraaien.

Ik herinner me mijn eerste weken in de dealingroom nog levendig. Het gonsde er van de activiteit. Zelf had ik vier computerschermen, twee toetsenborden, twee muizen en twee vaste telefoons. Als ik om half negen binnenkwam, was de telefoon al kwaadaardig aan het rinkelen. In die vroege uurtjes, wanneer dealers nog versuft zijn van te weinig slaap of van de kater van de vorige dag, kunnen wakkere tegenpartijen immers gouden zaken

doen. Vandaar de hardnekkigheid van andere marktpartijen om als eerste prijzen van je te krijgen.

Op de geldmarkten heerst vrijwel altijd crisis. De maandelijkse Amerikaanse werkgelegenheidscijfers, de Duitse inflatiecijfers, een opstandige korporaal in Ulan Bator of de koning van Kwazulu-Natal die een boer laat: het kleinste incident is genoeg om een marktzaal in rep en roer te zetten. Dan barst de hel los. Er wordt geroepen, gescholden en getierd. Euro's, dollars, ponden, yens en kronen vliegen je om de oren. Als gekken wordt er gekocht, geleend en geswapt. Tot wat later iedereen voldaan is en de rust voor heel even terugkeert.

In het begin was dat allemaal fantastisch. Ik vond dat ik met mijn nieuwe job het grote lot had gewonnen. Dat mag je voor dealers vrij letterlijk nemen. Mijn eerste jaarbonus bedroeg ongeveer 25.000 euro. Ook daarmee was ik een kneusje. Meer ervaren dealers die al enkele jaren op dezelfde stoel zaten, kregen maandelijks dergelijke bedragen op hun persoonlijke bankrekening bijgeschreven. Wie een transfer naar het buitenland wist te versieren, zat helemaal op rozen. Eén collega, geen dertig jaar oud, verhuisde naar Londen en verdiende daar meer dan 50.000 pond per maand. Exclusief bonus.

De feestjes herinner ik me nog het best. Regelmatig zakten brokers – tussenhandelaren – af naar Brussel om ons op een avondje uit te trakteren. Tijdens mijn studie en mijn legerdienst vierde ik mijn verjaardag met een spaghetti van 5 euro in het Universum, een brasserie in studentenstad Leuven. Nu kwamen we in chiquere etablissementen terecht, zonder evenwel ons gedrag aan te passen. Zo onthoud ik de hilarische aanstellerij van een collega die koste wat kost biefstuk met een grote friet en een klodder mayonaise wilde in het Brusselse tweesterrenrestaurant Sea Grill Radisson

Sas, wereldwijd befaamd voor zijn verfijnde visgerechten. Ook het avondje uit met cognac van mijn geboortjaar (in de bar van een ander sterrenrestaurant) was er eentje om in te lijsten. En vanzelfsprekend zette een taxi ons na afloop van dergelijke feestjes netjes thuis af, allemaal op kosten van de broker.

Het leek te mooi om waar te zijn. En dat was het ook. Na ongeveer een jaar be kroop me langzaam maar zeker het gevoel dat ik het allemaal had gezien. De flikkerende computerschermen, het gebrul door de telefoons, de zenuwachtige collega's ... het stond me hoe langer hoe meer tegen. Een bestaan als dealer was wel spannend, maar had bitter weinig met het echte leven te maken. Het gevoel be kroop me dat ik van mijzelf en de echte wereld vreemde. Was dit nu *de rest van mijn leven*?

Wat me nog het meest stoorde, was de permanente controle. Dealers werden nauwlettend in de gaten gehouden. Elke financiële instelling was als de dood voor dolgedraaide geldhandelaren die de gezondheid van de bank in gevaar zouden brengen met extreme risico's. Het schandaal van de Barings Bank was dé angst van menige directie. De beurshandelaar Nick Leeson bracht in 1995, toen hij achtentwintig jaar was, vanuit Singapore de Britse Barings Bank ten val. Drie jaar lang speculeerde hij via een geheime rekening, tot de verliezen zo hoog opliepen – 1,4 miljard dollar – dat de bank failliet ging. Barings, opgericht in 1763, en huisbankier van het Britse koninklijk huis, werd voor één gulden verkocht aan ING en Leeson sleet ruim zes jaar in een Singaporese cel. Er is nog leven na de dood: Leeson's verhaal werd verfilmd, hij schreef een boek met als titel *Coping with Stress* en biedt seminars aan. Sommige bankmedewerkers kunnen ongetwijfeld ook nu nog hun voordeel doen met Leeson's adviezen: in 2008 deed een zekere Jérôme Kerviel bij de Franse Société Générale de stunt

nog eens over. Via ongeoorloofde speculaties op de futuremarkt zadelde hij zijn werkgever op met een verlies van 4,9 miljard euro. Proficiat Jérôme, een nieuw record!

Om het risico op uitglijders zoveel mogelijk te beperken, werd elk telefoongesprek van een dealer destijds opgenomen en bij twijfels met getuigen erbij weer afgespeeld. De chieft dealer kon met één druk op de knop zien met wie je over de computer zat te discussiëren en wat je precies te vertellen had. Uit angst voor omkoping of chantage mocht je nooit in je eentje naar een etentje met een broker, maar moest je je laten vergezellen door een chaperon (je zocht dan een collega met vergelijkbaar drinkgedrag). Hoe begrijpelijk zo'n ver doorgevoerd controlesysteem ook was, ik voelde me er erg ongemakkelijk bij. Ook de wekelijkse rondgang van de chieft dealer ervoer ik als een gebrek aan vertrouwen en zelfs een persoonlijke vernedering. Zo lang gestudeerd en op weg naar de dertig, maar nog altijd als een schoolkind behandeld worden!

Blijkbaar was ik niet alleen. Op kantoor leek iedereen zich perfect te verzoenen met het glamoureuze dealerbestaan, maar na het ledigen van enkele glazen in het café kwamen de tongen los. De meeste collega's voelden zich even bezwaard als ik. Dan bezwoeren ze mij nog slechts enkele jaren in het vak te blijven – tot het huis was afbetaald, tot de kinderen afgestudeerd waren, tot ze zich in Frankrijk konden terugtrekken op een landgoed – en dan hun ontslag in te dienen. Want we waren alleszins nog niet zo verslaafd aan dit bestaan dat we alle realiteitsbesef uit het oog verloren waren. De meeste collega's waren het erover eens dat een leven als dealer weinig met het echte leven te maken had.

Toch zal het je niet verbazen dat niemand ooit vrijwillig uit de dealingroom vertrok. Elk vertrek werd uitgesteld tot na de volgen-

de bonus. De dealingroom werd een gouden kooi waaruit ontsnappen niet mogelijk was. Ook ik voelde me gevangen. Ik herinner me hoe ik dagelijks met de tram naar mijn werk spoorde en bij elke halte overwoog om uit te stappen, terug naar huis te wandelen en telefonisch ontslag te nemen. Maar nooit durfde ik écht recht te staan en die eerste stap te zetten, altijd bleef ik braaf en gehoorzaam zitten tot ik mijn bestemming bereikt had.

Gelukkig waren er nog de weekends. Elke vrijdag- en zaterdagavond zette ik de bloemetjes buiten om de stress van de week van mij af te drinken onder het motto: alle remmen los! Dat betekende vrijdag én zaterdag op stap tot laat in de nacht, met alcohol als enige brandstof. Die wekelijkse uitpattingen waren echt nodig om de batterijen weer op te laden voor maandag. Of beter gezegd, voor zondagavond. Dan was voor mij de week voorbij. Het besef dat de volgende dag de ratrace weer zou beginnen, maakte het mij onmogelijk van mijn zondagavond te genieten.

Waar kwam plotseling de moed vandaan om toch ontslag te nemen? Na een fantastisch zaterdagavondje stappen, kroop ik rond een uur of twee in bed. De volgende ochtend werd ik wakker met een schok: ik besepte dat het zondag was. De laatste dag van het weekend. De gedachte aan maandag was zo ondraaglijk, dat ik me de rest van de dag lusteloos en depressief voelde. De weken daarop werd het niet beter: het zondagavondgevoel deed al bij het ochtendgloren zijn intrede. Ik zat vanaf toen opgescheept met een zondagochtendgevoel. Enkele weken later kon ik zelfs zaterdagavond het vervelende gevoel niet uit mijn hoofd krijgen dat het de volgende dag al zondag zou zijn. Het weekend was voorbij nog voor het goed en wel begon.

Een mens is creatief en bedenkt allerlei strategieën om aan zijn lot te ontsnappen. Bij mij was dat niet anders. Zo genoot ik destijds

met volle teugen van een casinobezoek. Dat gebeurde wel stiekem, want casino's waren verboden terrein voor bankbedienden. Waarom mijn dagelijkse uitstap naar de dealingroom niet beschouwen als een betaald bezoekje aan een goktent? In de praktijk ging ik als volgt te werk: voor ik de marktzaal binnenstapte, gooide ik een geldstuk op. Bij *kop* kocht ik op de eerste minuut van de handelsdag een pak futures op de Italiaanse lire (= speculeren op een rentedaling), bij *munt* verkocht ik futures (= speculeren op een rentestijging). Ongeacht de prijs. De rest van de dag hield ik me dan onledig met op elk moment heel minutieus uit te rekenen hoeveel ik al gewonnen of verloren had. Dat spelletje hield ik niet lang vol: toen ik na enkele dagen futures kocht op het hoogste punt van de dag en gedwongen was om 's avonds met zware verliezen mijn posities weer in te dekken, hield ik wijselijk op met dit blinde gespeculeer.

En zo duurde het nog maanden voor ik echt knopen durfde door te hakken. Het besef groeide dat een carrière bij de bank mij naast een gevulde bankrekening ook een ongelukkig leven garandeerde. Nam ik ontslag, dan zou ik waarschijnlijk nooit meer de kans krijgen om een job met een dergelijk financieel potentieel te vinden. In de hoop op wijze raad, legde ik dit dilemma voor aan mijn vader. Hij had een veilige carrière als ambtenaar en als medewerker in een elektriciteitsbedrijf achter de rug. Natuurlijk zag hij een eventueel ontslag als de kortste weg richting de goot. Niet echt bemoedigend. Maar ik dacht maar aan een ding: ik zou weer leven. Leven zoals ik het zelf wilde. Zelf mijn eigen beslissingen nemen, eigen baas zijn. Niet alleen op zaterdag, maar alle zeven dagen van de week.

Vraag me niet waar of wanneer ik precies besliste om de knoop door te hakken. Op een dag *nam* ik simpelweg de beslissing om mijn baas te ontslaan. Ik stapte met lood in de schoenen naar het

bureau van mijn baas met de mededeling dat ik het voor gezien hield. Verbazing alom. Nooit eerder had iemand vrijwillig zijn stoel afgestaan, tenzij om naar een concurrerende dealingroom te vertrekken. En hoewel ik er geen flauw idee van had hoe ik na het verbrassen van mijn bonus mijn brood ging verdienen, bezwoer ik: nooit zou ik nog voor een baas werken. Zevenentwintig jaar vond ik oud genoeg om op eigen benen te staan. Ik ben er trots op die belofte tot nu toe te hebben gehouden.

We zijn intussen vijftien jaar verder. Ik werkte onder meer als zelfstandig copywriter, strategic planner en account director in een reclamebureau, prijsbemiddelaar, scenarioschrijver, invoerder van computers, galeriehouder, public speaker en communicatieconsultant en -trainer. Twaalf ambachten en dertien gelukken, zo vat ik mijn carrière tot nu toe samen. De voorspelling van mijn vader dat ik in de goot zou belanden, is niet uitgekomen. Ik heb bij momenten wat minder en soms wat meer geld verdiend. Mijn voormalige collega's bij de bank kunnen op beide oren slapen: na mijn vertrek verdiende ik gemiddeld minder dan wat ik als geldhandelaar had kunnen bijeenrapen. Maar ik heb evenmin slecht geboerd. Ik kan nog lang niet gaan rentenieren, maar ik bezit wel een afbetaalde villa in Overijse, een klein zeiljachtje, twee auto's en een bankrekening waarmee ik enkele jaren verder kan. Behalve voor mijn huis heb ik nooit geld hoeven te lenen. Ik ben dus schuldenvrij. Mijn fantastische vrouw hoeft niet buitenshuis te gaan werken, maar kan zich volledig wijden aan de opvoeding van onze vijf pubers. Nog twee leuke toegiften: 's morgens luis-ter ik in mijn thuiskantoor gezellig naar de verkeersellende op de radio én ik neem stevast drie maanden vakantie per jaar.

Maar het allermooiste moet nog komen. Ondanks alle hoogtes en laagtes heb ik niet één dag spijt gehad van mijn beslissing.

Terwijl ik vroeger een uur nodig had om wakker te worden en mij vervolgens naar mijn werk moest slepen, spring ik bij het horen van de wekker meteen uit mijn bed en heb ik zin om erin te vliegen. En nooit, nooit heb ik nog last van een zondagavondgevoel.

Strategie 1 • Begin eer je bezint

Doing nothing is very hard to do, you never know when you're finished.

(LESLIE NIELSEN, CANADESE KOMIEK)

Leuven, eind 1988

In zijn voorlaatste jaar aan de universiteit kwam Bruno, een goede vriend, plots aandraven met een gouden idee. Hij droomde er al lang van om meteen na zijn studie bedrijfskunde een eigen zaak te starten. Daar diende die studie toch voor? Werknemer worden – hij noemde het loonslaaf – leek hem maar niks.

Zijn idee was even origineel als geniaal. Hij wilde kleine zwembaden bouwen waarin krachtige elektromotoren zorgden voor een constante tegenstroom. Dit zou het mogelijk maken om ondanks een gebrek aan ruimte aan intensieve zwemtraining te doen. In klassieke zwembaden, korter dan vijftien meter, is dat immers zo goed als onmogelijk. Mijn vriend was handig – hij was bezig met het volledig betimmeren van een elf meter lang motorjacht – hij was een vlotte prater en hij woonde nog bij zijn ouders. Hij had geen gezin te onderhouden, moest geen hypotheek of autolening aflossen. Kortom, als er iemand als zelfstandige kon starten, dan was hij het wel.

Dat er vraag zou zijn naar zo'n zwembad, stond voor Bruno als een paal boven water. Particulieren met weinig ruimte – in rijtjeshuizen of appartementen – of verwoede sporters die het praktisch gezien moeilijk hadden om naar het zwembad te gaan, waren natuurlijk de eerste potentiële klanten. Hotels zouden die zwem-

baden bij de vleet bestellen. Zwemclubs stonden vast ook te dringen. Zo'n bad zou zelfs gebruikt kunnen worden door beginnende waterskiërs ... Hoe langer hij erover nadacht, hoe duidelijker het werd dat hij met zijn vondst de wereld zou veroveren.

Was het idee subliem of was het te gek voor woorden? Voor Bruno was er geen twijfel mogelijk. Hij kon er niet over zwijgen en vertelde iedereen over zijn schitterend project. Op een dag legde hij zijn plannen voor aan mijn broer. Die was ingenieur en kon misschien adviezen geven over de praktische kant van de zaak. Ik herinner me nog levendig het hoongelach waarop Bruno's wildwaterplannen botsten. Mijn broer nam een blad papier en begon aan rekensommen waar wij niets van begrepen. Na één minuut krabbelen, optellen en aftrekken, was zijn conclusie duidelijk: 'Onmogelijk!' Hij vervolgde zijn uitleg: 'Om een beetje tegenstroom te creëren, moet die motor *zoveel* debiet hebben. Een motor met *zoveel* debiet verbruikt *zoveel* kilowatt. Dat kan nooit met een normale stroomtoevoer, dus is dit uitgesloten voor particulier gebruik. Kies je voor een benzinemotor, dan zal het lawaai alle zwemplezier vergallen. En ongeacht de keuze zal de hele pompinstallatie met de motor bijna zo groot zijn als het zwembad zelf. Maak je zwembad gewoon dubbel zo groot en je bent met lagere kosten beter af.'

Deze kordate rekensom betekende het begin van het einde van Bruno's natte droom. Hoewel hij het plan niet meteen begroef, besliste hij om er eerst nog wat beter over na te denken. De plannen verfijnen, op zoek gaan naar een geschikte stuwingsmotor, nog wat brainstormen over toepassingen en doelgroepen. Maar omdat een mens niet kan blijven dromen, solliciteerde hij bij Xerox. En zodra hij die droomjob van verkoper te pakken had, was het over en uit met zijn fantasieën. Hij schikte zich tegen wil en dank in zijn lot als goedbetaalde loonslaaf. En dat bleef hij bijna twintig jaar lang.

Aston (Pennsylvania, USA), 1988

Vrijwel exact op hetzelfde moment studeerde er aan Columbia University een andere dromer af. James Murdock's vader was ondernemer, en ondernemen zat James in het bloed. In plaats van zijn kostbare diploma snel te verzilveren in een of ander Amerikaans topbedrijf, wilde James Murdock op eigen benen staan. James had immers een idee: hij wilde kleine zwembaden bouwen waarin krachtige elektromotoren zorgden voor een constante waterstroom. Met zijn spaargeld, het krediet van een creditcard plus een lening van Columbia bokste James zijn eerste zwemmachine voor het zwemteam van de universiteit in elkaar. Hij werkte samen met zwemcoach Jim Bolster. Het prototype bleek enigszins te werken en het bedrijf Endless Pools was geboren.

Murdock wist van aanpakken. Zijn eerste exemplaren vertoonden nog veel gebreken, maar hij volhardde en elk nieuw zwembad was beter dan het vorige. De markt bleek veel groter dan James' wildste fantasieën hadden vermoed. Murdock ontdekte verschillende toepassingen voor zijn zwembaden: voor de behandeling van patiënten met multiple sclerose, voor revalidatie, voor wateraerobics ... Telkens als hij een nieuwe markt aanboorde, groeide het bedrijf. Endless Pools werd geen kolossale multinational, maar een uit de kluiten gewassen middelgroot bedrijf met een jaaromzet van meer dan 30 miljoen dollar, 140 werknemers en klanten in meer dan vijftig verschillende landen. Murdock had zijn dromen gerealiseerd.

Beide cases leveren interessant materiaal op. De gelijkenissen tussen James Murdock en Bruno zijn frappant. Al is James ongeveer zes jaar ouder dan Bruno, ze behoren beiden tot de late babyboomers. James' vader had nooit in loondienst gewerkt, Bruno's vader

was dokter met een eigen praktijk en dus ook een soort ‘zelfstandige’. Ze waren allebei doeners, erg handig en intelligent. En terwijl ze elkaar van haar noch pluim kenden, hadden ze op precies hetzelfde moment op duizenden kilometer van elkaar precies dezelfde ideeën.

Waar zaten dan de verschillen tussen beiden? Hoe komt het dat James twintig jaar later wel een succesvol ondernemer is, terwijl Bruno’s even briljante idee een premature dood stierf? Blijkbaar liep er in het ene geval vanaf het prille begin iets verkeerd, waardoor het idee met gigantisch potentieel al snel in de kiem werd gesmoord, terwijl in het andere geval alles netjes in de plooi viel.

De fout die Bruno maakte, is klassiek. Ondernemers in spe broeden de hele dag op hun ideeën. Dat zul jij ook gevoeld hebben als er een nieuwe droom in je opborrelt. De droom van een eigen veganistisch restaurant, een groen fietskoerierbedrijf of een online krant voor zelfstandige ondernemers wordt een obsessie. Alles wat je ziet, hoort en ruikt, staat in het teken van dat ene idee. Bij elk bordje ‘te huur’ inspecteer je of het pand in kwestie geschikt is. Elke vrije minuut krabbel je cijfers neer en tracht je te achterhalen of je idee kans van slagen heeft.

Wie geobsedeerd is, heeft de neiging Jan en Alleman met zijn fantasieën lastig te vallen. Waar het hart van vol is, loopt de mond van over. Vrienden, kennissen, collega’s, familie ... de hele stoet moet eraan geloven. Op zich is daar niks mis mee. Dromen moet je delen. Ieder mens heeft behoefte aan een luisterend oor, sympathisanten en supporters. Bovendien kun je plannen concreet maken door ze uit te spreken. Een gesprek is de eerste – zij het kleine – stap tussen droom en daad.

Zo verging het ook Bruno. Als Bruno’s enthousiasme groeit, wordt hij een onstuitbare spraakwaterval. Hij denkt in sneltrein-

vaart en wil niets liever dan je overtuigen van de genialiteit van zijn plannen. Gedurende vele weken (of waren het maanden?) ging vrijwel elke conversatie over de weldaden van zwembaden, de kracht van waterjets, de techniek van schoolslag, het palmares van Johnny Weissmuller of de hardnekkigheid van teenwratten en -schimmels. En na een overtuigend exposé van tien minuten, stelde Bruno steevast de vraag: 'En, wat denk je?'

Tja. Wat denkt zo'n gesprekspartner dan? Normale stervelingen hebben helaas weinig met stroomzwembaden. Heel even krijg je hun aandacht, maar al snel dwalen hun gedachten af naar banalere onderwerpen. Hun wasmachines zitten nog vol natte was, gisteren hadden ze ruzie met de buurman over diens keffende poedel, morgen moeten ze naar de dokter omdat het jeukt als ze plassen. Dát houdt hen bezig. Waarover had *jij* het ook alweer?

Maar goed, er wordt hen een mening gevraagd. Hmmm ... zwembaden met stromend water ... Je hoort ze denken. Terwijl jij nog stevig verder orakelt, zoeken zij naar een manier om je het zwijgen op te leggen of minstens van onderwerp te veranderen. Argumenten zijn er genoeg. Omdat mijn uitgever mij aanraadde de omvang van dit boek te beperken, geef ik de belangrijkste:

- Ik denk dat ik dat al eens ergens heb gezien.
- Dat lijkt technisch onmogelijk.
- Dat zal toch nooit iemand willen kopen. Ik zeker niet.
- Hier? In Purmerend? In Amerika misschien ...
- Als het zo'n goed idee is, dan had iemand anders dat toch al lang gedaan?
- Dat heeft vroeger al iemand geprobeerd. Hij werkt nu bij McDonald's.
- Dat kost fortuinen om op te starten.

- Dat idee kun je niet patenteren. De grote jongens zullen het inpikken.
- Jij gaat je job daar toch niet voor opgeven?
- Heb je daar al die jaren voor gestudeerd?
- Je bent er te jong voor.
- Je bent er te oud voor.
- Geen bank die daar geld voor leent.
- En hoe kom je aan klanten?
- Je had als kind ook al veel fantasie.
- Je gaat toch niet dezelfde weg op als je neef?
- Je hebt al eerder dingen uitgetest, weet je nog?
- Dromen zijn bedrog. En als je wakker wordt ...

En, is het een beetje herkenbaar? Deze kleine en grote sloophamers bestaan natuurlijk in vele varianten. Waar Purmerend staat, mag je Steenokkerzeel of Veenhuizen invullen. Welke tegenwerpingen je critici ook bedenken: vrijwel altijd zullen ze je in één zin duidelijk maken dat ze niet in jou en je dolle ideeën geloven.

Knoop dit als starter in je oren: bovenstaande adviezen en argumenten zijn van nul en generlei waarde. Het zijn waardeloze one-liners die meer vertellen over de mentale toestand van je gesprekspartner dan over de levensvatbaarheid van je plannen. Vertellen ze je met een uitgestreken gezicht dat ze je idee al eens ergens anders hebben gezien? Vraag dan even waar en wanneer. De kans is groot dat hun geheugen hen plots in de steek laat. Vaak zijn de anti-argumenten volstrekt incoherent. Als je ervan uitgaat dat elk goed idee al door iemand anders is ingepikt, dan is vooruitgang bij voorbaat uitgesloten. Het is trouwens typerend voor goede ideeën dat ze op verschillende plaatsen en bij verschillende mensen tegelijk kunnen opborrelen. Kijk maar naar James en Bruno. Sommige