

**Jelle Drijver in gesprek met:
Holland Startup founder, Robbert-Jan Hanse.**



**Holland
Startup.com**

Door: Jelle Drijver | Peper in je Pand

INLEIDING

Eind augustus 2019 verhuist Holland-Startup van de Maliebaan naar Dotslash Utrecht. Dé start-up/scale-up hub in de panden aan de Europalaan 100 en 400 in Utrecht. Wat is Holland-Startup? Wie is founder Robbert-Jan Hanse? Welke ondernemerslessen geeft hij mee aan de ondernemers waarin hij met zijn fonds investeert en wie zou hij zelf graag als mentor willen hebben? En waarom kiest hij voor Dotslash?

Jelle Drijver (Peper in je Pand | Dotslash) bezoekt Robbert-Jan een kleine maand voor de verhuizing in het huidige Holland-Startup kantoor om antwoord te krijgen op bovenstaande vragen.

In gesprek met Holland Startup founder: Robbert-Jan Hanse.	1
IN GESPREK	4
HOLLAND STARTUP	6
ROBBERT-JAN HANSE	9
DOTSLASH	12
EVENTS	14
MENTOR	16
PLOP!	19
DOTSLASH	20
JELLE DRIJVER	21

IN GESPREK

Robbert-Jan: Ik zal eerlijk zijn dit is de allereerste die ik doe.

Jelle: Je hebt nog nooit een interview...

Robbert-Jan: Nog nooit.

Jelle: Want? Daar houd je niet van?

Robbert-Jan: Nou, ik ben wel iemand die op de achtergrond blijft.

Jelle: En hoe is dat ook te verdelen tussen jou en René, jouw compagnon?

Robbert-Jan: Nee helemaal niet want René is ook op de achtergrond.

Jelle: Holland Startup was dat jouw idee of van René?

Robbert-Jan: Het was mijn idee.

Jelle: En toen heb je René daarbij gezocht of hoe is dat ontstaan?

Robbert-Jan: Nou de founding story dat is wel een bijzonder verhaal. Ik heb een aantal bedrijven gebouwd. En in mijn derde business was ik in januari 2013 aan het skiën. Toen ben ik in elkaar gezakt, en kon echt niks meer. Dus ben horizontaal terug naar Nederland gegaan. Ziekenhuis in, ziekenhuis uit.

Jelle: Niet omdat je gevallen bent?

Robbert-Jan: Nee. Gewoon letterlijk geen zuurstof, daar komt het ongeveer op neer. Toen bleek ik een ontstekingsziekte te hebben, en die kennen twee varianten. De ene is de ja de chronische versie, dan ga je dood, en de andere is de acute versie. En de arts zei ik denk dat je de acute versie hebt maar ik weet het niet zeker.

Jelle: Denk het nu ook aangezien je hier zit.

Robbert-Jan: Het feit dat ik hier zit is de acute versie. Alleen gek genoeg is je hoofd en gevoel denken iets anders. Dus dat betekent dat je in een soort van vraagstelling terecht komt: ga ik dood of niet?

En dan kom je in een soort van moment terecht van *why do you do what you do?*

Waarom ik je dat zo persoonlijk vertel: Deze ervaring heeft mij eigenlijk doen nadenken over zaken als: waarom heb ik de dingen gedaan? Wat vind ik belangrijk? En als ik dan toch aan de goede kant van de medaille zit wat ga ik dan doen? Toen heb ik me gerealiseerd dat er aan het begin van mijn ondernemers carrière, als ik het in ieder geval zo mag noemen, een investeerder was die zei: hier heb jij 40.000 gulden want dat had je toen nodig om een B.V. te beginnen (later werd dat 18.000 euro en inmiddels kun je er een oprichten met €1. Toen had je serieus er geld voor nodig.)

Hij heeft mij dat bedrag geleend en gezegd: ik ondersteun jullie, ik geef je

advies, je moet het zelf doen, je moet vertrouwen winnen en dan ga je het maken.

Aan de andere kant ben ik een beetje een rusteloos type die de neiging heeft om meerdere projecten tegelijkertijd te willen doen maar wel van focus houdt. Dus ik dacht: als ik dat nou kan samenbrengen, zou ik dan aan de ene kant repeteerbaar business kunnen bouwen met jonge ondernemers, waarbij jonge ondernemers een deal krijgen.

Jelle: Eigenlijk zit jij nu op de stoel van die man die jou toen die jou veertigduizend gulden gaf.

Robbert-Jan: Ja.

HOLLAND STARTUP

Jelle: Wat doet Holland Startup?

Robbert-Jan: Holland Startup bouwt jonge bedrijven aan de lopende band. Uiteindelijk managen wij een soort van fabriek. Het ziet er niet zo uit. Maar we managen een soort van fabriek waar aan de voorkant ondernemers binnen komen. Die worden letterlijk gerekruteerd. Daar maken we startup teams van, en die begeleiden we via een PSD-proces om uiteindelijk naar een exit komen over.

Jelle: En hoeveel van die startups heb je al begeleid van binnenkomst tot exit?

Robbert-Jan: Nou exits hebben wij niet dat is nog te vroeg.

Jelle: Want jullie bestaan nu hoelang?

Robbert-Jan: We bestaan precies vijf jaar. Ik denk dat wij alles bij elkaar twee keer opnieuw zijn begonnen om er achter te komen hoe het eigenlijk moet want je maakt seriematig bedrijven. Nu weten we hoe het moet. Dus in het eerste jaar hebben we één bedrijf gebouwd, toen twee, toen weer twee, toen een keer drie. Dit jaar gaan we er vier doen. Er zit nog een jaar aan de voorkant, corporation om die eerste groep binnen te halen. En dan zijn we er ook nog wel wat kwijt.

Jelle: En “we zijn er wat kwijt” dat betekent?

Robbert-Jan: Ja daar moeten we gewoon mee stoppen. Zijn niet succesvol geworden.

Jelle: Komt ook voor. En als blijkt achteraf dat het idee toch niet zo geslaagd was als je van tevoren dacht of is het vaak de persoon waarvan je achteraf denkt die hebben het toch net niet.

Robbert-Jan: Nou als we uiteindelijk stoppen dan is het meestal zo dat je denkt dat er een business is maar dan zijn er eigenlijk vooral fans en geen klanten.

Jelle: Fans zijn mensen zeggen “we vinden het heel gaaf!”

Robbert-Jan: Vinden het heel gaaf en iedereen is blij.

Jelle: En als je dan zegt: Fantastisch, hier moet je op drukken en dan ga je er voor betalen...

Robbert-Jan: Dan doen ze dat uiteindelijk niet. Dat komt voor. En wat relatief veel voorkomt is dat je een start-up team bouwt en later er achter komt dat het toch minder goed functioneert. Dan halen we de teams uit elkaar en maken we van één team eigenlijk twee losse teams waarin je op individueel niveau gewoon wel kan doorgaan.

Jelle: Maar er komen ook wel eens mensen bij jou die wél weten dat ze willen gaan ondernemen maar verder nog helemaal geen idee hebben toch?

Robbert-Jan: Ja. Het merendeel heeft geen idee.

Jelle: Die weten alleen: 'ik wil ondernemen'.

Robbert-Jan: Ja.

Jelle: Dat betekent dat je bij die mensen echt selecteert op de persoon.

Robbert-Jan: Wij investeren uiteindelijk in de mens.

Jelle: En waarom is dat?

Robbert-Jan: We hebben een keuze gemaakt om de basis vanuit de mens te starten. Dus wij zijn een venture builder die de mens centraal stelt. Lees: we assessen een persoon waarin we denken: "jij kan het". Daar worden we ook steeds beter in.

We draaien vol continu zijn we ook met assessment-bedrijven bezig om ons selectieproces steeds scherper te krijgen. Uiteindelijk maken we van twee individuen één team. Er wordt wel eens gevraagd: "kun je ondernemerschap leren?", dat weet ik niet. Waar wij wel in geloven is dat je een startup team kan creëren van meerdere mensen die we goed selecteren, die laten samenwerken, die individuen begeleiden en die teams begeleiden. Waardoor de startup succesvol wordt. Dat is waar het mij om gaat.

Jelle: Wanneer is dan het moment dat ze geld krijgen? Is dat vanaf het moment één als ze binnen komen? Want hoe zit dat eigenlijk? Hoe werkt geld bij Holland Startup?

Robbert-Jan: Nou uiteindelijk is het werkkapitaal wat wij financieren. En dat betekent als ze binnenkomen en ze zijn met zijn tweeën, dus een team, dan krijgen ze van ons eigenlijk een vergoeding voor levensonderhoud.

Jelle: En dat is geen vetpot gok ik?

Robbert-Jan: Nee dat is duizend euro. Dat is compleet bootstrapped. Voor jonge mensen is dat over het algemeen genoeg om rond te komen op de kamer waar ze wonen. En de iets oudere onder ons hebben meestal wat spaargeld wat ze dan ook inzetten. Dat noemen we 'live support geld'. Daarmee kunnen ze de eerste drie tot zes maanden vooruit. En dan krijgen ze per periode van drie maanden een kleine investering waarmee ze gewoon hun life support hebben. Daar bovenop zetten we geld voor product development zodat ze een proof of concept kunnen ontwikkelen. Uiteindelijk moet dat een BV worden waar proof of concept in zit. Waar we klantvalidatie in hebben. Die brengen we naar een investment committee en als wij ja zeggen en de investment committee is het daar mee eens dan ga ze door naar het fonds en investeren we tot twee ton in zo'n startup.

Jelle: Oké. Dus Holland Startup heeft zelf ook een fonds.

Robbert-Jan: Ja we hebben een eigen investeringsfonds.

Jelle: Hoe kom je aan het geld voor in dat fonds?

Robbert-Jan: Dat zijn allemaal succesvolle ondernemers. Meestal bedrijf gebouwd, bedrijf verkocht. Ondernemers die allemaal het gevoel hebben: ooit ben ik geholpen

en nu wil ik wat terug doen. Dat doen ze voor wat rendement maar er zit ook wel een stukje *'pay it forward'* in.

Jelle: Hoe groot is het fonds?

Robbert-Jan: Op dit moment een kleine vier miljoen euro. We zijn binnen nu en een maand of negen volledig geïnvesteerd. Dus dan moeten we weer een nieuw fonds ophalen. Spannend.

Jelle: Want dat betekent volledig investering, vier miljoen in de pot noem ik het maar even, en die vier miljoen is dan geïnvesteerd in de bedrijven?

Robbert-Jan: Ja. Daar zitten negen tot tien startups in.

Jelle: Maar je wilt volgend jaar ook weer de deur openzetten voor een nieuwe lichting?

Robbert-Jan: Ja.

Jelle: En daar moet je weer een nieuw fonds voor hebben. Zijn de partijen die meedoen committed? Zeggen die: "ik wil met het volgende fonds weer meedoen", of zeggen ze: "Ga nu maar een deurtje verder, naar de volgende?"

Robbert-Jan: Laat ik het zo zeggen dat: dat weet ik nog niet. Dat heb ik ze nog niet gevraagd.

Jelle: Spannend.

Robbert-Jan: Ja dat is heel spannend. Ik denk dat de helft tot zeventig procent weer mee doet, maar die hebben zeg maar ook de mogelijkheid om mee te doen. Er zitten ook investeerders in die zeggen: "nou dat heb ik nu gedaan".

Jelle: Dit is wat ik kan.

Robbert-Jan: Dit is wat ik kan ja en nu moet ik even stoppen.

Jelle: Dat is ook verstandig. Dat maken ze ook duidelijk?

Robbert-Jan: Ja. En dat weet ik ook van ze.

ROBBERT-JAN HANSE

Jelle: Dit was voor jou vierde of vijfde activiteit van onderneming?

Robbert-Jan: Vierde.

Jelle: Wat is er met die eerste drie gebeurd?

Robbert-Jan: De eerste is een gaming bedrijf geweest waar ik in het founding team zat. Dat heb ik gedaan, althans ik ben in 1998 aan boord gekomen tot 2001. Toen hebben we allemaal de internetcrisis meegemaakt... Die hebben wij ook meegemaakt.

Jelle: Einde verhaal?

Robbert-Jan: Einde verhaal. Doorstart. Investeerder aan boord. Daar ben ik toen uitgestapt. Ben wel blij dat er toen een investeerder aan boord is gekozen want uiteindelijk is na de doorstart is dat bedrijf in 2005 verkocht. Dus dat is wel mooi.

Jelle: Had je nog wel een belang of ben je er destijds helemaal uitgestapt?

Robbert-Jan: Nee helemaal uitgestapt.

Jelle: Dus voor je founding partner was dat heel leuk.

Robbert-Jan: Ja. En dat is ook prima.

Jelle: Nooit wroeging?

Robbert-Jan: Nee weet je, ze hebben het wel gevraagd maar we hadden eerst die rit naar boven, toen hebben we het moeten afbreken. Toen weer een nieuw plan gemaakt en op basis daarvan zij zijn doorgegaan.

Jelle: Op zich super leerzaam en waardevol denk ik dat je deelgenoot bent geweest van een founding team in een bedrijf dat het niet gered heeft.

Robbert-Jan: Ja.

Jelle: Wat is jouw meest waardevolle les geweest in die waarschijnlijk minder leuke periode?

Robbert-Jan: Twee dingen: a) toen bouwde je bedrijven die veel kantoren en veel mensen hadden. Dat was gewoon die tijd.

Jelle: Flink burnen!

Robbert-Jan: Ja jij zegt het, dat was de matrix. Ja dat werkt gewoon niet zo. Zo schaal je geen bedrijf. Daarnaast is managen heel lastig over zoveel verschillende tijdszones in verschillende countries.

Jelle: In een hele korte tijd, zonder dat je er echt een goede klantopbase en team bouwt.

Robbert-Jan: Ja. En wat ik heb meegemaakt is dat als een bedrijf echt op de bottom zit. dan komen er investeerders aan boord met echt andere belangen. Die kennis

neem ik nu mee omdat ik onze startup's daarvoor wil beschermen. omdat ik weet dat dat ook gebeurt in de vijver van Venture Capital en dat vind ik gewoon niet prettig.

Jelle: Venture Capital zeg je. Op 16 september organiseren we in Dotslash Utrecht een event: 'Do's en Dont's bij het ophalen van funding'. Van de friends, family and fools fase tot en met serie B of wat daar nog na komt. Met leuke sprekers met een Q&A etc. Wat is voor jou echt een Do zijn of wat is echt een Don't?

Robbert-Jan: Als je zelf geld ophaalt bedoel je?

Jelle: Ja. Voor je bedrijf. Dus je bent ondernemer en hebt goede ideeën, je kan schalen maar je hebt daar geld voor nodig. Dus je gaat met de pet rond.

Robbert-Jan: Ik denk dat er een verschil zit tussen geld ophalen voor een fonds en geld ophalen voor een startup. Je hebt, zullen maar zeggen, in dit speelveld twee type investeerders. Je hebt investeerders die instappen op een idee en instappen op zal ik maar zeggen een soort van visie en een soort van concept. Onze investeerders zaten in de tweede versie. Die zijn ingestapt op het grotere geheel van Holland Startup. Het track record van de mensen die er werken het idee dat je een seriematig bedrijf kan bouwen met jonge ondernemers en het geloven daarin. Aan de andere kant heb je investeerders die echt fundamenteel kiezen voor een businessconcept. Dat zijn het merendeel van de investeerders. En die willen allemaal zien: oké ik wil een goed team hebben, het moet een goede markt zijn, het moet een goed product zijn, en dat laat je zien door eigenlijk repeteerbaar omzet te hebben op maandbasis. En het liefst dan iets van tienduizend euro per maand. Dat is een soort van threshold. Met andere woorden: als te vroeg fund-raist, krijg je helemaal niks. Dus als je weet dat je begint met een company die geld nodig heeft, vraag dan eerst advies. Dus: vraag om advies en krijg geld.

Jelle: Dat is grappig dat je dat zegt want een van de hoofdsprekers op die avond die we organiseren heb ik een keer zien spreken en hij gaf ook precies deze tip. Die zei als je vraagt om advies dan krijg je geld, als vraagt om geld krijg je advies.

Robbert: Juist. Er zijn een aantal redenen waar ik naar kijk of waar ik over nadenk. Dit gaat over relaties. Dit gaat over relaties en het bouwen van trust. Dat doe je het beste door advies te vragen en met die mensen te werken. Want als jij met een investeerder werkt krijg je advies van hem maar hij gaat jou daardoor ook vertrouwen. Want hij ziet wat je met zijn advies doet. Je weet wat je aan elkaar hebt. En als je dan op basis daarvan aan iemand geld vraagt dan zegt diegene: "ik weet dat je er goed mee om gaat, hier heb je geld."

Jelle: Een duidelijke Do. En wat moet je echt niet doen?

Robbert-Jan: Nou die zit aan de andere kant...

Jelle: Om geld te vragen?

Robbert-Jan: Ja dat is te makkelijk. Ik zou zeggen: Niet opvolgen.

Jelle: Dus je krijgt advies en je doet er niks mee. Of je krijgt geld en doet er niks mee?

Robbert-Jan: Nog veel gekker. Als je relaties opbouwt met mensen moet je ze op de hoogte houden waar je mee bezig bent. Dat doen de meeste investeerders door bijvoorbeeld één keer in de maand gewoon een update te geven, dit is de business, dit is de status en hier sta ik vandaag. En oh ja dit ging goed en dit ging niet goed.

Jelle: Share ook the shit.

Robbert-Jan: Ja, share ook de shit. En natuurlijk vraag dan daarna om een stukje advies van hoe zou jij dit doen? Of heb je een introductie voor me? Maar het gaat er vooral over: wees transparant in hoe het met je bedrijf gaat. En als er een olifant is, zet hem maar gewoon op tafel want daarmee bouwt je trust.

Jelle: Voor hetzelfde geldt zegt die ander: "oh die olifant! Die kennen we heel goed. die hebben we al tien keer getackeld"

Robbert-Jan: Zo moet je dat doen ja.

DOTSLASH

Jelle: Jullie gaan naar Dotslash. Dat vind ik heel leuk.

Robbert-Jan: Ja dat snap ik. Wij ook.

Jelle: Dé startup hub van de regio Utrecht. Wat maakt nou dat jullie daar toch voor gekozen hebben? En ik zeg “toch”, want we hebben wat om elkaar heen gedanst.

Robbert-Jan: Sterker nog: wij zijn anderhalf jaar geleden ook bij jou geweest.

Jelle: Ja, maar toen was ik er nog niet.

Robbert-Jan: Nee toen was jij er nog niet dat klopt. Dat is een fundamenteel verschil. Dotslash is voor ons een startup campus. Dat was het nog niet. Het was eerst één gebouw. Langzamerhand wordt dat een campus. En wat ik het aantrekkelijke vind daarvan is dat er overal een sfeer hangt van ondernemerschap. Dat proef je in elke toren waar je bent. Dat vind ik echt super. Ondernemerschap beleeft iedereen op zijn eigen manier. Dat kan een ZZP'er zijn die in zijn eentje aan zijn business werkt, een design firm of wat dan ook heeft, tot en met bijvoorbeeld de jongens van Watermelon die lekker aan het groeien zijn en rete enthousiast zijn.

Jelle: Mooi verhaal tussendoor: pas geleden hebben zij bekend gemaakt dat ze nu een officiële koppeling hebben met WhatsApp.

Robbert-Jan: Ja dat heb ik gezien. Dat is toch fantastisch. Daar is een paar jaar geleden een behoorlijk issue over geweest.

Jelle: Ja failliet, boedel terugkopen, een nieuwe startup beginnen, et cetera. Heel veel gedoe geweest en nu is het gewoon...

Robbert-Jan: Over perseverance gesproken.

Jelle: Ja goed hè. Die gasten hebben het goed gedaan. Klein shout-out naar Team Watermelon, nu je er toch over begint, heel tof.

Robbert-Jan: En daarom noem ik het ook, dat waardeer ik.

Jelle: Het ondernemerschap wat daar bij Dotslash zit.

Robbert-Jan: Daarmee breng je, zal ik maar zeggen, klein en groot bij elkaar. Daarnaast zit er een goed restaurant beneden met een terras buiten. Ook heel prettig want soms wil je even uit het gebouw.

Jelle: We hebben pas iets van twaalf picknicktafels neergezet op het grasveld in het midden. Super leuk. Dus als het mooi weer is zit het daar helemaal vol.

Robbert-Jan: Heel goed. Dus vooral de atmosfeer gebaseerd op ondernemerschap is in de basis wat mij aanspreekt. En wat ik hoop is dat er een spin off ontstaat waarin de ondernemers daar, doordat ze in die campus acteren, elkaar kunnen helpen op wat voor grond dan ook. Dat zal mijn ideaalplaatje zijn.

Jelle:

Dan zitten we op één lijn. Dat is ook mijn ideaalplaatje. En ik doe mijn best om daar de lijm in te zijn. Dus als jij denkt dat er kansen zijn of je denkt hé ik heb iemand met een uitdaging in een van jouw teams, kom ik graag even sparren.

EVENTS

Jelle: We organiseren allerlei events. Jij hebt ook wel eens aangegeven dat je graag events wil gaan organiseren. Kan je al iets zeggen over wat voor type events dat zullen zijn of wat voor onderwerpen we dan kunnen verwachten?

Robbert-Jan: De onderwerpen kunnen heel breed zijn maar in de basis hebben wij één keer in de maand een spreker. En dat is een eigenlijk altijd een ondernemer die zijn verhaal heeft in een bepaalde industrie waarbij hij zelf een bepaalde skillset heeft. En daar wil hij of zij dan graag wat over vertellen. En dat is leren en dat is inspiratie. Die twee elementen. Nu doen we dat voor onze eigen ondernemers en wat ik heel graag wil is dat we dat voor de hele community doen.

Jelle: Zijn dat betaalde events of hoe zie je dat voor je?

Robbert-Jan: Nou op dit moment zijn dat onbetaalde sprekers. Het zijn allemaal mensen die zijn gelieerd aan Holland Startup. Wij zeggen: je kan alleen maar een startup adviseren als je het verdient hebt om dat te mogen doen. En dat betekent letterlijk je moet zelf je tent gebouwd hebben en verkocht hebben, anders kun je niet een startup adviseren om een tent te bouwen en te verkopen, dat gaat niet. Maar als het natuurlijk een grotere populatie is dan kun je met elkaar zeggen: dit is een topic, dat vinden we belangrijk, we laten een spreker komen. En dan zouden we samen ook een betaalde spreker kunnen doen.

Jelle: Je zei: mensen moeten het verdient hebben om startups te kunnen adviseren.

Robbert-Jan: Ja.

Jelle: De eerste van je vier bedrijven is helaas niet goed gegaan maar...

Robbert-Jan: Gelukkig mijn tweede wel.

Jelle: Vertel wat heb je nog meer gedaan?

Robbert-Jan: Ik heb van 2002 tot en met 2012 hier in de regio Utrecht een bedrijf gebouwd samen met een andere compagnon. Dat is uiteindelijk West European Footprint geworden met veertig man en financieel behoorlijk winstgevend. Dan schaal je een digitale business. Dat is prettig.

Jelle: En dat heb je verkocht?

Robbert-Jan: Nee. Ik heb niet verkocht, gewoon nog steeds aandeelhouder.

Jelle: Oké. Maar er zit een managementteam op.

Robbert-Jan: Er zit een managementteam op, en daar ben ik in 2013 weggegaan.

Jelle: Nou weggegaan, als?

Robbert-Jan: Als bestuurder.

Jelle: In de operatie.

Robbert-Jan: In de operatie. En in 2012 ben ik mijn derde bedrijf begonnen. Aanvankelijk was het heel succesvol, alleen toen ben ik ziek geworden. Uiteindelijk heeft dat het niet gedaan. En nu Holland Startup.

Jelle: Je hebt eigenlijk twee keer met een verschillende reden mogen ervaren hoe het is als het niet lukt.

Robbert-Jan: Ja ik heb alles wel meegemaakt.

Jelle: En je hebt ook een keer meegemaakt dat het wél lukt en dat het succesvol is. Je hebt het wel verdiend denk ik dan.

Robbert-Jan: Dat is aan een ander om dat te passeren.

Jelle: Ik ken de details niet maar zo klinkt het wel. Zoals ze het in Amerika zouden zeggen: well done, je weet nu hoe het niet moet.

Robbert-Jan: Dat weet ik ook. En ik heb voldoende kapitaal om dit te doen.

Jelle: Je zit zelf ook in dat fonds?

Robbert-Jan: Ja zeker. Je móet er in zitten.

MENTOR

Jelle: Jij hebt een mentor gehad, die van veertigduizend gulden. Is er een tip of een advies wat je je kan herinneren wat jou verder heeft geholpen?

Robbert-Jan: Laat ik het zo zeggen: de mentor die ik had in mijn allereerste jaren is mij zeer waardevol geweest want op het moment dat ik het even niet meer wist dan kon ik hem bellen. Dat deed altijd wel goed. Meestal gaf hij niet aan hoe het moest maar het was genoeg. Al was het maar gewoon even om tegen hem aan te kletsen. Toen heb ik een tijd geen mentor gehad ik denk dat ik vooral heel erg druk bezig was met het laten uitgroeien van het bedrijf, het succesvol maken van het bedrijf. En ik was vooral erg omzet georiënteerd in die tijd. Dat betekent dat je gek genoeg daardoor op persoonlijke ontwikkelingsniveau een soort van status quo krijgt. Ja. En dat zou ik nu anders doen.

Jelle: Hoe zou je dat nu anders doen? Wat zou je anders doen?

Robbert-Jan: Nou ja nu heb ik dus gek genoeg een aantal soort mentoren. Ieder op een eigen deelgebied. mensen die mij scherp houden. Want met name zal ik maar zeggen je persoonlijke situatie kan bij het schalen van een business behoorlijk onder druk komen te staan. Waarbij je gewoon zegt: ik besta zelf niet want het gaat over de doelen van de company. What ever it takes. En dat is niet goed voor me.

Jelle: Je hebt wel een ring om je vinger.

Robbert-Jan: Ja. Nog steeds getrouwd.

Jelle: Oké. Dus dat heeft het overleefd.

Robbert-Jan: Nou ja ik heb best wel momenten gehad dat het ook daar heel spannend was. Best wel dankbaar. Ze is er altijd. De rest is afhankelijk, zij is er nog steeds. Dat is misschien meer kudo's naar haar dan naar mij want ik was met de tent bezig.

Jelle: Dat is mooi. Je hebt nu op TV het programma: "De Opvolgers", gepresenteerd door Sander Schimmelpenninck, hoofdredacteur van de Quote. Hij gaat bij familiebedrijven langs om daar een portret van te maken over opvolging. Het is mooi om te zien hoe bij de familie Lips mevrouw Lips op de achtergrond vrijwel alles managede. Meneer Lips senior gaf aan dat dat enorm heeft bijgedragen aan het succes van het bedrijf.

Robbert-Jan: Ja absoluut. Sterker nog ik durf bijna te zeggen "het kan niet anders."

Jelle: In het kader van de politieke discussie en stigmatisering benadruk ik nog even dat dit een voorbeeld is en dat het net zo goed andersom zijn hè. Dat de man zegt: ik ga thuis de tent draaien zodat de vrouw carrière kan maken. Het feit dat er iemand thuis is die dat allemaal managet, hoe belangrijk is dat geweest bij jou?

Robbert-Jan: Ja verschrikkelijk belangrijk want op het moment dat je zo bezig bent met het laten groeien van je bedrijf dan zit je in een soort van tank. Je stapt in een

tank, je doet de tankdeksel dicht en je gaat gewoon rechtdoor en overal over heen whatever it takes. Dat betekent ook dat andere dingen die je eigenlijk moet doen blijven liggen, en dat vang ik op voor je. En natuurlijk zijn er best wel cases waarin beide partners in een toppositie zitten, en dat kan maar dan moet je het anders inrichten. Ik weet niet hoe dat moet. Ik weet echt niet hoe dat te doen. Daar zou ik wel eens een spreker over willen hebben hoe dat gaat. Hoe doe je dat. Ik weet het niet.

Jelle: Als je nou van alle topondernemers in de wereld een mentor zou mogen uitkiezen wie zou je wel graag als mentor willen hebben? Dat je een keer per maand of per week, wanneer het jou uitkomt een captain call kan doen met...

Robbert-Jan: Dat is een goede vraag.

Jelle: Dank u. Gaan er nou namen door je hoofd?

Robbert-Jan: Nou gek genoeg is dat veranderd merk ik nu. Ik moet eerlijk zeggen dat ik dat niet weet.

Jelle: Is er geen één naam die nu...?

Robbert-Jan: Nou ja als je die vraag pak hem beet tien jaar geleden had gesteld...

Jelle: Steve Jobs?

Robbert-Jan: Absoluut. En Elon Musk, absoluut. Warren Buffet...

Jelle: Steve Jobs wordt lastig.

Robbert-Jan: ...en allemaal vanuit een ander perspectief en een andere reden. Er is er één overleden dus dat gaat niet meer. Helaas. En de ander..

Jelle: Zit op Twitter.

Robbert-Jan: Ja, die heeft ook gewoon laten zien dat hij een mens is, laten we eerlijk zijn. Ik zou niet graag in zijn schoenen willen staan.

Jelle: Ik zou hem nog steeds heel graag als mentor willen hebben hoor.

Robbert-Jan: Ja maar ik...

Jelle: Is die van zijn voetstuk gevallen voor jou?

Robbert-Jan: Nee dat niet. Nee. Absoluut niet. Ik heb meer zoiets van joh ik laat jou met rust.

Jelle: Ja je gaat hem niet lastig vallen. Nou dat even buiten beschouwing te laten wie zou je dan als mentor willen?

Robbert-Jan: Dan zou ik nog steeds Elon Musk. En wat ik heel mooi vind zijn natuurlijk de oprichters van Booking.com.

Jelle: Nederlanders.

Robbert-Jan: Vanuit de vraag: “hoe schaal je zo’n groot bedrijf”. Maar ik zou ze dus nu niet benaderen omdat het geen enkele zin heeft omdat ik niet zo’n grote business aan het bouwen ben.

Jelle: Dus je moet een mentor zoeken die past bij dat wat jij aan het doen bent.

Robbert-Jan: Die past bij de fase waarin jij zit.

Jelle: Is het belangrijk dat je je mentor een sympathieke vent of vrouw vindt?

Robbert-Jan: Nee. Wat ik wel belangrijk vind: er moet een soort van altruïsme in zitten.

Jelle: Altruïsme?

Robbert-Jan: Ja ze moeten het doen om jou te willen helpen. En natuurlijk mogen ze er zelf ook iets van leren maar ze moeten het in de basis doen zonder er iets voor terug te willen. Iets te geven en er niks van terug te verwachten. Daar moet het over gaan.

Jelle: Ik kan alleen maar uitkijken naar meer van dit soort borrelmomenten na 1 september. Echt tof dat je naar Dotslash komt. Ik moet zeggen: ‘dat jullie komen’ want jullie komen met een flinke club. Ik heb een klein bubbeltje meegenomen.

PLOP!

Jelle: Hoppa. Cheers.

Robbert-Jan: Cheers.

Jelle: Waar verheug je je het meest op? Het moment van verhuizen en dat alles is ingericht?

Robbert-Jan: Uit de lift stappen.

Jelle: Ja. Je logo op de muur zien?

Robbert-Jan: Ja. Logo op de muur zien. De bar er voor. En dan ontzaglijk blij zijn. Dat is wat ik hoop.



DOTSLASH

Onze community bestaat uit een interessante mix van start-ups, ondernemers en partners in een unieke informele speels opgezet bedrijfsverzamelgebouw.

Onze naam Dotslash, ofwel ./, is een computer commando. Het geeft je huidige positie aan en een startpunt voor verdere actie. Als dé start-up hub van Utrecht kunnen we geen beter passende naam wensen. Hier start je en helpt de community je groeien en accelereren!

Dotslash Utrecht bestaat uit twee gebouwen, nummers 100 en 400, aan de Europalaan. De ligging doet denken aan een campus. De sfeer laat zich omschrijven als: Bruisend van ondernemerschap.

De exploitatie van Dotslash is sinds 1 april 2019 in handen van Peper in je Pand.

Meer weten? Kijk op [Dotslash.nl](https://dotslash.nl)



The New Startup Hub

JELLE DRIJVER

Met heel veel plezier en enthousiasme helpt Jelle Drijver, vanuit zijn bedrijf Peper in je Pand, ondernemers bij het vinden van goed passende kantoorruimte én tegelijkertijd pandeigenaren bij het vinden van leuke enthousiaste huurders. Zo worden de ondernemers gelukkig en het vastgoed rendabel.

“Toen ik zelf in 2012 met mijn bedrijf MegaExposure op zoek was naar een passende kantoorruimte maakte ik kennis met de traditionele makelaars van deze wereld. Misschien heb ik nét de verkeerde getroffen maar ik vond ze vrij ongeïnteresseerd en niet heel sympathiek. Toen we na een jaar zonder andere ondernemers/huurders om ons heen toch echt behoefte kregen aan wat reuring en leuke burens besloot ik om het "zelf maar te gaan doen". We maakten een website, paste mijn kennis van internet marketing en social media daarop toe en 18 maanden later zat het pand vol met 43 huurders en ontstond er een wachtlijst. Voor die huurders op de wachtlijst ging ik op zoek naar een ander pand. Dat is uiteindelijk een beetje uit de hand gelopen.”

Inmiddels is Peper in je Pand uitgegroeid tot een eigenzinnige speler in makelaarsland en verhuren we meerdere kantoor- en verzamelgebouwen met name in Utrecht.

Als presentator van de Jelly Driver podcast (voorheen Frankwatching Podcast) gaat Jelle in gesprek met uiteenlopende ondernemers en andere inspirerende gasten.

Boven alles ik hij een trotse papa die in zijn vrije tijd graag mag motorrijden, zeilen, skiën, reizen en managementboeken leest. Houdt van wijn, whisky en lekker eten.

Contact opnemen kan op:

Tel: 030-4200000 / Mob: 06-19900000

Zie ook <http://www.jelledrijver.nl> & <http://peperinjepand.nl>

