

Niels van Berkel (19920903) is directeur van Planet Interim, Amsterdam. Planet Interim maakt als onafhankelijk online platform de versnipperde interimmarkt transparant voor interimprofessionals en hun opdrachtgevers. ‘Ik creëer de ideale baan voor mezelf’, zegt hij. Maar: ‘Zeker in de opbouwfase is de scheidslijn tussen zakelijk en privé eigenlijk weg.’

Streven naar erkenning

Wat doet je bedrijf?

‘Planet Interim maakt als onafhankelijk online platform de versnipperde interimmarkt transparant voor 600.000 interimprofessionals en hun opdrachtgevers. De site verzamelt opdrachten van tientallen interimsites en maakt deze doorzoekbaar. Daarnaast kunnen opdrachtgevers zelf opdrachten bij ons plaatsen en interimprofessionals registreren zich bij ons. Ze kunnen elkaar daardoor steeds makkelijker vinden. Ook een individuele interimvacature wordt transparant gemaakt via Premium interimopdrachten. Interimprofessionals zien dan op voorhand wat het laagste, hoogste, gemiddelde en meest geboden tarief is. De ‘black box’ wordt op meerdere gebieden, dus steeds iets verder, opgezet. Een meer faire prijsvorming is het gevolg.’

Sinds wanneer ben je ondernemer?

‘Voor eigen rekening en risico sinds januari 2009. Daarvoor heb ik een jaar of acht als manager en directielid van Michael Page in Nederland teams geleid en divisies bijgestuurd of opgezet. Dat was op een ondernemende manier werken. Ik had verantwoordelijkheid en besliste mede over investeren of niet, aanname of ontslag, noem maar op. Ik had relatief veel invloed en tevens een bestaand merk achter me. Daarnaast was alles goed geregeld, denk maar aan de ondersteuning van een IT-afdeling. Pfff, dat mis ik wel. Maar dat is meteen een onderdeel van de uitdaging!’

Waarom ben je ondernemer geworden?

‘Ik dacht dat het wel iets voor mij zou zijn. Eigenlijk weet ik nog niet of dat zo is, want ik heb nog niet écht iets gepresteerd op dit vlak. Clubgenoten van mij zijn al langer ondernemer. Ondernemen

komt dus nog al eens ter tafel bij kerstdiners, borrels en gezamenlijke uitstapjes met ‘Vechtlust’, onze jaarclub. De eerste IDP-jaarclub in het bestaan van Nyenrode, na het BBA-tijdperk. Zijn we nog steeds trots op!

In april 2008 is mijn stiefvader, Antoine van Daele, overleden. Hij heeft mij samen met mijn moeder opgevoed. Hij was zelf ook ondernemer. Antoine en mijn moeder hebben mij altijd gestimuleerd om te ondernemen. Mijn drive om in ieder geval de directie te halen zorgde er echter voor dat ik daar met plezier en veel inzet bleef werken. Twee weken na het overlijden

drijfveer. Een nadeel voor mij is, dat door vanaf het begin een bedrijf op te bouwen, ik nu ruim een jaar geen inkomen meer heb. Ik leef en investeer op basis van mijn eerder verdiende vermogen. Meestal heb ik het zo druk en plan ik zoveel afspraken in dat de tijd vliegt en ik me eigenlijk nooit alleen voel.’

Wat zijn je ambities?

‘Het belangrijkste is dat ik straks een fatsoenlijke boterham verdienen en dat ik de vrijheid houd om mijn leven zelf in te delen. Nu ik dit zeg beseft ik eigenlijk hoe dubbel dit is. Zeker in de opbouwfase

‘De ondersteuning van een IT-afdeling. Pfff, dat mis ik wel.’

van Antoine moest ik door een reorganisatie een deel van mijn verantwoordelijkheden inleveren. Dat was voor mij de bekende druppel. Door dit soort heftige gebeurtenissen in korte tijd relatieveer je enorm. Ik wil dus graag ook een deel van de wens van mijn ouders verwezenlijken.’

Wat zie je als de grootste voordelen en nadelen van het ondernemerschap?

‘Het grootste voordeel is wel dat ik voor mezelf een ideale baan creëer waar ik mijn interesses in kwijt kan. Me verder kan ontwikkelen zoals ik het wil en niet zoals iemand van de Raad van Bestuur dat wil. Rijk worden is voor mij niet de primaire

is de scheidslijn tussen zakelijk en privé eigenlijk weg. Je bent er continu mee bezig. Het trekt echter ook wel eens een wissel op je relatie en vriendschappen bijvoorbeeld. Mensen kunnen toch minder makkelijk inschatten wat ik nu eigenlijk doe. Ik heb immers geen vastomlijnde functie meer bij een bekend bedrijf. Ook wil ik toch stiekem gewoon de beste worden.’

Hoogtepunten en dieptepunten als ondernemer?

‘Dat het platform daadwerkelijk online staat is natuurlijk een hoogtepunt. Maar nu begint het pas. De concurrentie is vrij stevig geworden. Die sites



moet je dus allemaal achter je zien te laten. Pas als daar enig uitzicht op is, ga ik een feestje vieren en relaties fêteren aan wie het succes mede te danken is. Tot op heden is daar geen geld en geen reden voor. Ik hoop ergens in 2011 wel. Een soort dieptepunt is dat de 'time-to-market' veel te lang heeft geduurd. De ontwikkeling en realisatie kostte bijna anderhalf jaar. Het betekende dat ik het lang zonder inkomen moest doen en de concurrentie toenam. Het heeft echter geen zin om daar lang bij stil te staan. Ik moet simpelweg diensten aanbieden die onderscheidend genoeg zijn.'

Hoe denk je over het huidige ondernemingsklimaat in Nederland?

'Er wordt best wat gedaan voor ondernemers in de dop, hoor. Het belastingklimaat is niet slecht en er worden steeds meer regeltjes geschrapt. De KvK organiseert van alles en nog wat, maar dat is aan mij niet zo besteed. Je moet het toch zelf doen. De basis die je door je werkervaring en opleidingen hebt gelegd, in mijn geval de Hoge Hotelschool en Nyenrode, is toch veel belangrijker. Wat dat betreft heb ik het idee dat er goede opleidingen zijn in

Nederland. Het is typisch Nederlands om alles uit het buitenland beter te vinden. We hebben het volgens mij als klein land relatief erg goed voor elkaar.'

Zou je (weer) in loondienst kunnen werken?

'Dat ligt aan de organisatie en het type mensen dat er werkt. Ik moet wel veel invloed op de hele gang van zaken kunnen uitoefenen, anders werkt het niet meer.'

Zou je het ondernemerschap adviseren aan anderen?

'Aan mensen met bijvoorbeeld een Nyenrode-achtergrond vaak wel. Wie toch wat meer risicomijdend is aangelegd kan er echter heel ongelukkig van worden. Je moet toch met een boel onzekerheid omgaan en de energie en de drive hebben om de werkelijkheid zo te beïnvloeden dat het gaat zoals jij wilt.'

Wat zijn je sterke en zwakke punten als ondernemer?

'Het feit dat ik door interesses, studie en aan-

sluitend mijn werkervaring breed ben ontwikkeld vind ik sterk. Commercieel sta ik mijn mannetje. Verder zijn mijn gedrevenheid en streven naar erkenning sterke punten. Mijn streven naar erkenning maakt me soms kwetsbaar. Ik trek mij kritiek persoonlijk aan.'

Wat heeft Nyenrode voor je betekend?

'Het gaat om de mensen met wie je optrok. Getalenteerde mensen met diverse achtergronden werden door Nyenrode op een goede manier uitgedaagd, waardoor we samen het beste in elkaar naar boven haalden. Alleen in de kelderbar zag je dat niet altijd terug.'

Voor meer informatie:

Niels van Berkel, nielsvanberkel@planetinterim.nl
www.planetinterim.nl

Reageren?

Peter Lagerwaard, Peter@semster.nl