

VAN VERRE

Dubbel interview

Je kunt niet dwingen
met een pistool

Held!

Daar zullen ze het op Nyenrode
niet allemaal mee eens zijn

Trippel interview

Dat houdt je scherp en flexibel





***Van samen
graven
naar samen
groeien***



Dubbel interview

Tijdens de ontgroening begon een bijzondere vriendschap tussen Mike Hoogveld (19910247) en Pieter Paul van Oerle (19910286). Op het moment dat ze hun kamergenoot moesten kiezen, vonden ze elkaar meteen. Dit was het begin van een langdurige band, zowel persoonlijk als professioneel. Hoewel ze niet altijd onafscheidelijk waren, vonden ze elkaar steeds weer terug. Nu zijn ze twee van de vier oprichters van nlmtid (spreek uit: "unlimited"). Maar hoe kwamen ze hier en wat doen ze precies?

Hoe het allemaal begon

De eerste ontmoeting vond plaats tijdens de ontgroening. Die ochtend werd medegedeeld dat er die dag een kamergenoot moest worden gekozen. Tijdens het graven op Austerlitz maakten ze oogcontact en dachten ze beiden: zullen we? De heren hadden veel lol. Over de ontgroening dachten ze een beetje hetzelfde: wat nonchalant en afstandelijk. Ze startten het laatste jaar van de BBA. Dat kwam als verrassing, want met de komst van Neelie Kroes was het einde van het programma een feit.

Al in het eerste jaar boden ze elkaar support. Pieter Paul had wat extra ondersteuning nodig bij wiskunde, en Mike hielp hem door naar Haarlem te komen. Ze studeerden af en volgden nog een studie. Wel bleven ze samenwonen, ook toen ze naar Amsterdam vertrokken. Hun carrière startte afzonderlijk, maar Mike kwam bij Sanoma op een idee dat het ondernemerschap bij beiden aanwakkerde.

Content4All

Content4All was het begin van hun zakelijke relatie. Ze verzamelden content van fotografen en illustratoren om wereldwijd te verkopen. Helaas hadden ze onvoldoende marktonderzoek gedaan en ontdekten ze te laat dat er al grote spelers in deze markt actief waren. Mike met een grote glimlach: "Dat hadden we misschien even moeten checken."

Ondanks deze uitdaging transformeerden ze hun idee, met behulp van investeerders, tot een platform voor multinationals om hun marketingmateriaal te beheren. Dit werkte goed totdat de internetbubbel barstte. Pieter Paul: "Nieuwe en ook bestaande klanten vonden het superspannend om toen bij een start-up te zitten: 'Wat als jullie straks failliet gaan?' Je kunt ze niet dwingen met een pistool om hun database aan je over te dragen."





Beide heren moeten lachen en Mike vult aan met een knip-oog: "Jammer, echt jammer is dat." Uiteindelijk verkochten ze het bedrijf, hoewel Pieter Paul nog even betrokken bleef en Mike zich terugtrok.

Wel kijken ze er beide met een glimlach op terug. Pieter Paul: "Op papier zijn we er heel rijk van geweest, je krijgt dan investeringen en dat is dan echt funny money, maar uiteindelijk was er nul money, dus dat was heel makkelijk te verdelen."

"Je kunt ze niet dwingen met een pistool om hun database aan je over te dragen"

Dit brengt ook meteen wat ze anders zouden doen. De investeerder werd vooral de focus, deze managen nam tijd weg van het ondernemerschap. Kiezen voor het meeste geld is niet altijd de juiste weg. Wat investeerders nog meer brengen, is eigenlijk veel belangrijker. Meer naar het gevoel luisteren, niet voor de hoogste waardering, maar kiezen voor de leukste en beste. Meer focus op personen dan op functionaliteit, iets wat een belangrijke les is geweest.

De start van nlmtD

Na verschillende wegen te hebben bewandeld, bleef de drang naar gezamenlijk ondernemerschap bestaan. Dit keer samen met nog twee oprichters. Ze realiseerden zich dat ze elkaar echt nodig hadden om nlmtD op te bouwen. Het viertal vond elkaar in hun verschillende kwaliteiten, wat hen als geheel sterker maakt; ze vullen elkaar aan.

Bij nlmtD draait het om samenwerking in vertrouwen. Mike benadrukt het belang van persoonlijkheid: "Het is

belangrijk dat je met iemand kunt werken én een biertje kunt drinken." Dit heeft geleid tot een bedrijfscultuur die volgens een oud-werknemer bekendstaat als de "no asshole rule."

De diversiteit in het team, passievolle mensen en het wederzijdse respect zijn sleutels tot hun succes. Pieter Paul staat bekend om zijn positieve houding en energieke benadering, terwijl Mike structuur en discipline inbrengt. Dit zorgt ook dat Pieter Paul overal veel energie en enthousiasme in steekt, iets wat Mike ook enorm knap vindt.

Merkgevoel is echt een kracht van Mike, aldus Pieter Paul. Mike weet precies wat ze willen uitstralen. Pieter Paul: "Ik heb echt nul gevoel voor wat er goed uitziet." Mike kan dat goed vertalen en dit dan ook in de markt zetten. Daarnaast kan Mike ook de kritische aspecten benoemen. Want die moet je ook weten om tot een oplossing te komen. Het respect en vertrouwen dat ze hierin voor elkaar hebben, straalt ervan af.

Ook de twee andere medeoprichters, Korik en Tom, brengen aanvullende vaardigheden en netwerken mee. Samen vormen ze een dynamisch viertal dat in staat is om innovatieve oplossingen te bieden in de steeds veranderende omgeving.

Samenwerking & innovatie

nlmtD is ontstaan uit de overtuiging dat echte samenwerking en vertrouwen de basis vormen voor succes. Het bedrijf heeft zich gepositioneerd als een adviesbureau dat hulp biedt aan bedrijven met passievolle mensen die zich volledig inzetten voor hun projecten. Dit enthousiasme en de mensgerichte aanpak worden door klanten gewaardeerd en hebben bijgedragen aan de snelle groei van nlmtD.

In de beginfase kwamen de opdrachten voornamelijk binnen via het netwerk van de oprichters. De vertrouwensrelaties die ze hadden opgebouwd en de reputatie die ze hadden opgebouwd, zorgden ervoor dat klanten graag met hen samenwerkten. Ook als projecten niet lukten, was er geen man over boord. Door de passie en inzet wist iedereen dat het dan gewoon echt niet kon. Inmiddels is nlmtD uitgegroeid tot een bekend merk in de branche, wat leidt tot organische groei in zowel mensen als opdrachten.

Bij nlmtD heb je heel veel vrijheid over hoe je je tijd wilt indelen, of je ja of nee tegen projecten zegt. Maar wel de luxe van een grotere organisatie in de faciliteiten, zoals het prachtige kantoor en de opleidingen die worden geregeld. Maar zonder de corporate structuur van deze bedrijven. Mike: "Dat lukt behoorlijk goed." Mister positivo moet dit natuurlijk overtreffen: "Dat loopt bizar goed."

Dit soort bureaus zijn vaak heel grijs en hebben één traject voor één persoon. Wat nlmtD doet is juist met jongere mensen en in teams werken bij bedrijven. Als mensen in hun kracht staan, komt er zoveel waarde uit, daar streven ze dan ook naar. De vrijheid is fijn, maar je moet ook risico durven nemen. 80% van wat je verdient gaat ook naar jou, maar als je geen werk hebt, heb je ook geen inkomsten. Ook dat moet bij je passen.

De "no asshole rule" blijft een belangrijke pijler van hun bedrijf.

De "no asshole rule" blijft een belangrijke pijler van hun bedrijf. Zakendoen gaat soepeler als je elkaar kunt vertrouwen en elkaar wat gunt. Deze aanpak heeft geleid tot een cultuur waarin iedereen zich gewaardeerd voelt en waarin de menselijke kant centraal staat. Dit draagt bij aan de tevredenheid van zowel het team als de klanten en versterkt de reputatie van het bedrijf als, volgens de MT1000, het meest klantgerichte adviesbureau van Nederland. Iets wat destijds als een verrassing kwam.

Purposeful werk

De andere founders, Tom en Korik, werken midden in de energietransitie. Daar is veel in te doen en het is ook echt "purposeful werk," aldus Pieter Paul. Daarin groeit het bedrijf verder en worden ze inmiddels ook erkend. Netbeheer Nederland komt nu vaak bij hen met vragen. Hier zitten ze op al hun capaciteiten: innovatie, duurzaamheid en energie.

Nog een project waar Pieter Paul trots op is, is hun samenwerking met Schiphol. Niet alleen om deze pitch te winnen van 30 andere bureaus, maar ook vanwege wat ze precies doen. Het doel is om van Schiphol de meest duurzame stad van Nederland en -luchthaven ter wereld te maken. Dit ambitieuze project omvat meerdere facetten van duurzaamheid, zoals luchtkwaliteit, arbeidsomstandigheden en CO²-reductie. Na een jaar hebben ze 15 mega coole projecten voor hen gedaan. Pieter Paul: "Hier komt echt al onze kracht samen." Als de kennis niet in huis is, geen probleem, dan kopen zij dit in. Dit kan zijn kennis in bijvoorbeeld robotica, AI of andere specialisaties. Het doel van zowel de luchthaven als de stad moet over vijf jaar gerealiseerd zijn. De samenwerking met Schiphol heeft ook geleid tot internationale bekendheid. Zo heeft de luchthaven van Kopenhagen contact met de heren gezocht.

Terug naar Nyenrode

Bedrijven in de infrastructuur zijn goed in het managen van alles wat in de grond zit of daarop staat, maar minder in experimenteren met nieuwe oplossingen. In leiderschap

zoeken ze mensen die meer risico durven te nemen. Een probleem dat nlmtD signaleerde door gesprekken met verschillende partijen. Om dit op te lossen zochten de heren de samenwerking met Nyenrode en ontwikkelden een programma: Publieke Infrastructuur in Transitie. Voordeel is dat hierbij ook meteen bedrijven zoals Port of Rotterdam, Stedin, TenneT, Gasunie en Rijkswaterstaat samen worden gebracht en door de deelnemers nieuwe informele netwerken worden opgebouwd.

In september start het eerste klasje. Ook hier verwachten ze weer impact mee te creëren. Iets wat Mike heel trots maakt. Het programma is ook zo ingericht dat ze zowel bij bedrijven langsaan als moeilijke onderwerpen voor de industrie in groepsvorm uitwerken. Net als bij nlmtD komt hier iedere aanvullende expertise samen. Daarnaast zal ook hier het netwerk-effect een heel belangrijk onderdeel van het programma zijn. Deze partijen kunnen het namelijk niet alleen; ze hebben elkaar nodig voor de transitie. Hoe mooi dat dit op Nyenrode weer samenkomt en kan ontstaan. Net als hoe deze vriendschap, vol vertrouwen, respect en lol van twee kamergenoten ooit begon. ▲

