



KUNST OP HET NIET

In Londen sprak Capital met de *Vlaming Patrick van der Vorst*, die met een nieuw internetconcept Groot-Brittannië en de Verenigde Staten aan het veroveren is. Patrick maakte carrière bij *Sotheby's London* en startte vorig jaar zijn eigen bedrijf *Valuemystuff.com*.

Die website evalueert uw waardevolle 'spullen'. In het businessprogramma *Dragon's Den* haalde Patrick als enige niet-Engelsman twee multimiljonairs binnen als investeerders.

TEKST JOOST HOUTMAN



DEBORAH MEADEN

Deborah Meaden trok op haar achttiende naar Italië. Daar haalde ze enkele contracten binnen en begon Italiaans glas en keramiek in Engeland in te voeren. Op korte tijd richtte ze nog enkele andere zaken op. Daarna stapte ze in het familiebedrijf, een pretpark. Tien jaar geleden verkocht ze haar aandelen voor £ 33m en legde ze zich toe op een nieuwe carrière als *fulltime investor*.

THEO PAPHITIS

Op zijn vijftiende, kwam Theo Paphitis van Cyprus naar Londen. Paphitis runde al snel het schoolwinkeltje; werd theejongen bij een beurshandelaar van Lloyds en stapte op zijn achttiende zelf in de detailhandel. Paphitis was acht jaar lang voorzitter van voetbalclub Milwall, die hij redde van de ondergang. Nu zetelt hij in de raad van bestuur van meerdere bedrijven en runt hij ook zijn eigen *Charitable Trust*.

“Teveel risico nemen is niet per se de snelste weg naar succes.”

Patrick van der Vorst woont in een heerlijk appartement in Carlisle Place, een straat die samen met Victoria Station werd opgetrokken in 1860. De hal van het appartement hangt vol prachtige foto's, die hij zelf maakte. In het appartement prijkt zelfs nog een parlementaire bel. Als die bel ging, konden de parlementairen rustig naar het parlement wandelen om te gaan stemmen. “Ik heb de bel wel afgezet”, vertrouwt Patrick ons toe. We nemen plaats in de woonkamer. Naast een schilderij van de Vlaming Adam Frans van der Meulen, huisschilder van Louis XIV, hangen twee Banksy's. Voor werken van deze graffitikunstenaar die erin slaagt om anoniem te blijven, telt men tegenwoordig karrenvrachten geld neer. “Ik was er gelukkig vroeg bij”, klinkt het.

Valt ondernemen als buitenlander in Londen mee?

PATRICK VAN DER VORST: “Het voordeel is dat er heel veel buitenlanders ondernemen in Londen. Men kijkt je niet in termen van autochtoon/allochtoon. Men kijkt wel of je op zakelijk gebied interessant bent. Vergeet ook niet dat ik hier al vijftien jaar zit. Bijna al mijn vrienden hier zijn Britten, dus ik val wat dat betreft ook niet meer op. Een week nadat ik mijn diploma rechten had behaald, ben ik naar Londen getrokken. Ik vond een job als porter bij Sotheby's. Een porter is een soort manusje-van-alles: hij moet bijvoorbeeld schilderingen en tapijten ophangen. Na een paar maand vroegen ze mij of ik als Belg ook een beetje Frans kon. Ik mocht vertalen op het kantoor. Van het een kwam het ander en zo kon ik overal een beetje ervaring op doen. Wat ik trouwens een absolute

must vind om carrière te maken in de bedrijfs-wereld, is rondkijken en praktijkervaring opdoen. Na anderhalf jaar kwam ik terecht in het departement waarin ik zelf het meest geïnteresseerd was: de meubels. De interesse in meubels dateert van mijn zestiende. Toen reisde ik mee met mijn moeder naar een antiekcursus in Frankrijk. Sindsdien heeft die interesse me niet meer losgelaten. Eigenlijk pas ik perfect in het Angelsaksische systeem waarbij je jezelf opwerkt. Hoewel ik zelf een universitair diploma heb, apprecieer ik dat systeem toch meer. Het is ook fundamenteel eerlijk. Op mijn eenendertigste werd ik vennoot en op mijn drieëndertigste was ik al hoofd meubelen. Na vijf jaar dacht ik: wil ik dit nog vijfentwintig jaar doen?”

En dan gaat een ondernemer op zoek naar nieuwe zakelijke opportuniteiten. Maar is dat zo eenvoudig als u slechts voor één bedrijf hebt gewerkt?

PATRICK VAN DER VORST: “U moet weten dat ik me wel wat vragen stelde over de veranderende politiek van Sotheby's – maar ook van een concurrerend huis als Christie's. Beide huizen verlegden hun focus naar nieuwe landen als India, China en het Midden-Oosten. Daar viel bijzonder veel geld te verdienen. Bijgevolg werd er bespaard in Europa om meer te investeren in die nieuwe landen. Van de zes zilverexperts bleef er bijvoorbeeld nog één over, van de vijf porseleinexperts ook maar één... Jaarlijks verhandelde men ongeveer 160 000 items. Nadat de focus naar die nieuwe landen was verlegd, kromp dat aantal tot 45 000. Toch maakten de veilinghuizen meer winst. Alle begrip daarvoor

op zakelijk vlak. Zelfs de grotere focus op hedendaagse kunst kon ik volgen. Maar wat met al die experts? Al die mensen die bijzonder veel kennis en expertise hebben? Enerzijds had je dus dat aanbod van experts. Anderzijds had je het feit dat heel veel mensen thuis iets van waarde hebben staan – of dingen waarvan ze denken dat het iets waard is. Maar er zijn weinig mensen die dergelijke voorwerpen laten schatten. Ze zijn te gegeneerd om zelf naar een veilinghuis als Sotheby's te gaan."

En zo ontstond het idee voor Valuemystuff.com, een site waarop men een foto kan uploaden van een kunstwerk en waar een expert binnen 48 uur een waardering met richtprijs over schrijft... Maar had u voldoende ervaring met internet?

PATRICK VAN DER VORST: "Ik ben geen internet-ondernemer, of ik was dat toch niet. Ik heb dus veel moeten leren en heb bijzonder veel advies ingewonnen. 'Durf advies inwinnen' is bijgevolg mijn derde tip voor ondernemers, na 'werk jezelf omhoog' en 'kijk rond en doe praktijkervaring op'."

"Ik werk nu samen met 48 experts. Op twee na hebben ze allemaal voor Sotheby's, Christie's of Bonhams gewerkt. Ze krijgen per beoordeling een kleine som (£1.80), maar zo'n schatting neemt niet zo veel tijd in beslag. Immers, schatten is hun tweede natuur. (*lacht*) Klanten van de site betalen ofwel eenmalig voor een schatting of ze nemen een abonnement. Ik ben begonnen in september 2009 en investeerde al mijn geld in dit project. Na vier maanden had ik al 4 000 vaste klanten."

Na die vier toch al succesvolle maanden wilde u nog meer...

PATRICK VAN DER VORST: "Ik voelde dat de site nog kon groeien. Het internet is een massamedium en ik mik ook op een groot publiek. Dus vond ik dat ik alle mogelijke massamedia moest gaan bespelen. Daarom deed ik mee aan het BBC-programma Dragon's Den. Eenvoudig verwoord: vijf multimiljoenairs willen investeren in nieuwe ondernemingen. Je moet ze dus overtuigen van je idee en van je

**"Durf advies inwinnen
is mijn derde tip voor
ondernemers."**





onderneming, in de hoop dat ze daarin willen meestappen. Want zij brengen natuurlijk niet alleen centen, maar ook een heel netwerk mee. En dat doen ze in ruil voor een deel van je bedrijf. Les vier: 'zorg voor een uitgebreid netwerk!'

"30 000 kandidaten schreven zich in voor het programma. Daarvan bleven er na een eerste interviewronde nog 200 over. Na een tweede ronde nog 70. En die zijn dan allemaal voor de inquisitie mogen verschijnen. (*lacht*) *To add insult to injury* zoals ze dat hier zeggen, werd het allemaal uitgezonden! De lat lag dus bijzonder hoog."

Was die deelname uw moeilijkste opdracht ooit?

PATRICK VAN DER VORST: "Behoorlijk beangstigend, zeg maar! Ik werd door de dragons maar liefst twee en half uur gegrild. Daarvan zenden ze maar tien minuten uit. Uiteindelijk kreeg ik twee dragons aan boord – Deborah Meaden en Theo Paphitis. Daardoor heb ik nu zelf 60% en zij elk 20% van mijn bedrijf in handen. Na de uitzending was ik blij dat mijn idee aansloeg en dat ik extra expertise had binnengehaald. Maar ik was ook kwaad op mezelf: ik had 40% van mijn bedrijf weggegeven. Dat was meer dan ik had gewild. Ik had 100 000 pond gevraagd voor 25% en had rekening gehouden met 30%. Toch is die extra 10% echt wel de moeite waard geweest. Immers, mensen engageren zich nu eenmaal meer als ze een vijfde van een bedrijf in handen hebben dan wanneer ze maar een tiende hebben. Hun advies is goud waard. Na de uitzending ga je dan een periode van *due diligence* in. Je wordt dan helemaal binnenstebuiten gekeerd. Dat is maar goed ook, want dan wordt het duidelijk waarvoor je staat. Zowel Theo als Deborah vonden dat ik eerst en vooral mijn marketing en pr moest uitbouwen. Bijna dagelijks bel ik met Deborah. Zij koppelde me aan haar zus die marketingmanager van AOL is geweest. Haar adviezen werken fantastisch. Theo zet dan weer een heel team in. We gaan ook de Amerikaanse markt beter exploiteren. Nu ja, beter... zonder ook maar enige vorm van marketing komt een derde van onze klanten uit de VS. Dus daar zit zeker nog een groeimarge. Opvallend ook is dat Theo en Deborah er op hameren om te blijven focussen op de corebusiness, het schatten. Mijn ideeën om het bedrijf uit te breiden hebben ze om heel gegronde redenen afgeblokt. Zo zie je dat te veel risico nemen niet per se de snelste weg naar het succes is. Ik ben hen bijzonder dankbaar voor hun zeer praktische adviezen." ■



DRAGON'S DEN

Op bbc.co.uk/dragonsden vindt u alle informatie over het programma, met de profielen van de vijf multimiljonairs. Ook de pitch van Patrick van der Vorst kunt u er herbekijken. In oktober zond de BBC een opvolgprogramma uit "*What happened next?*" Zo kwam Patrick voor de tweede maal op de televisie in een programma dat de nadruk legt op de combinatie van interessante ideeën en investeringen. Niet elk goed idee is immers ook een goed business-idee. De dragons stellen genadeloze vragen en gaan maar zelden over tot een investering.

