7DTV INSIGHTS #2

Geld

Een analyse van 437 gesprekken op 7DTV waarin de gast vertelt over geld. Wat ze erop inzetten, wat het ze bracht, en wat ze ermee doen als het er eenmaal is.

Inhoudsopgave

Voorwoord	0	De verhalen	7
Verantwoording	1	Wat ze achteraf anders zouden doen	8
Dit rapport in 10 findings	2	Tegenstemmen en mythes	9
De cijfers	3	De lessen	10
Antwoorden uit 437 gesprekken	4	Zelftest	11
Hoe ondernemers over geld praten	5	Alle gesprekken	12
De reis van het geld	6		

Download als pdf

Lees ook Insights #1: Bedrijfsverkoop

VOORWOORD



Over geld praten we in Nederland niet zo graag. Toch valt in 1.028 van de 1.244 gesprekken op 7DTV een woord als geld, spaargeld of salaris. Waar haalde je je eerste geld vandaan? Betaal je jezelf al? Wat deed je toen het geld eindelijk binnenkwam?

Voor deze tweede 7DTV Insight lieten we AI de gesprekken doorzoeken op één vraag: wat zeggen gasten over hun eigen verhouding tot geld? Eerst de passages rond geldwoorden, daarna van 437 gesprekken het volledige transcript.

En ook nu verraste de uitkomst me.

Van de 179 gesprekken waarin een ondernemer er uitdrukkelijk iets over zegt, noemen er maar 4 geld hun belangrijkste drijfveer. Wel noemen 53 het als een van hun drijfveren. Tegelijk vertelt de gast in 174 gesprekken over persoonlijk financieel risico: geen salaris, het spaargeld of het huis in het bedrijf. Uit de analyse kwam een nieuwe term: werkgeld. Geld dat moet werken. En over het grote geld zegt een van onze gasten dat het precies één dag leuk is.

Ronnie Overgoor
Oprichter en host 7DTV
ronnie@7dtv.nl

Werkgeld

Voor ondernemers is geld geen beloning en geen doel, maar gereedschap. Het moet werken. Geld dat stilstaat, voelt als dood geld.

HOOFDSTUK 1

Verantwoording

Hoe dit rapport tot stand is gekomen, wat het wel en niet is, en waarom het er is.

De aanleiding

7DTV heeft meer dan 1.200 videogesprekken met Nederlandse ondernemers gemaakt en gepubliceerd. Met de AI-motor onder het archief kunnen we die gesprekken per thema systematisch doorlezen. In de reeks 7DTV Insights doen we dat steeds voor één onderwerp.

Na bedrijfsverkoop kozen we voor geld. Niet de zakelijke vraag hoe je een investeringsronde rond krijgt, maar de persoonlijke: wat betekent geld voor de ondernemer zelf? Wat zette die erop in, wat hield die eraan over, en wat deed het met hem of haar?

Doelstelling

Dit rapport wil ondernemers een eerlijk beeld geven van hoe anderen met geld omgaan. Niet vanuit theorie of beleggingsadvies, maar vanuit wat ondernemers in de studio over hun eigen situatie vertelden: de eerste euro, de jaren zonder salaris, de krapte, de klap en het moment dat het geld binnenkomt.

Wat dit rapport is

Een analyse van 437 gesprekken op 7DTV waarin de gast iets persoonlijks over geld zegt. In 89 daarvan is geld een wezenlijk onderwerp. In de overige 348 doet de gast er minstens één concrete uitspraak over. De zakelijke kant (financiering, investeerders) nemen we mee waar die het persoonlijke verhaal onderbouwt.

Let op: we tellen gesprekken, geen unieke personen. In 372 van de 437 gesprekken is de gast ondernemer. In de andere 65 is de gast expert (32), investeerder (10) of iets anders (23). Er zitten 5 compilatievideo's tussen, met meerdere gasten in één video. En 16 gasten komen in meer dan één gesprek voor; zij tellen dus meer dan één keer mee.

Wat dit rapport niet is

Geen marktonderzoek en geen financieel advies. De ondernemers in dit rapport zijn gasten van 7DTV, geen willekeurige doorsnede van Nederland. Ze vertelden hun verhaal voor de camera, en over geld is dat iets anders dan aan de keukentafel. Alle aantallen gelden voor deze 437 gesprekken, niet voor alle Nederlandse ondernemers.

AI Methodologie

Alle gesprekken zijn getranscribeerd met OpenAI Whisper. Van de 1.244 gesprekken in de analyse bevatten er 1.028 een woord als geld, spaargeld, salaris, failliet of rijk. Claude Haiku las per gesprek de passages rond die woorden en beoordeelde streng of de gast iets zegt over zijn of haar eigen verhouding tot geld. Geld in een andere betekenis (omzet als feit, budgetten van klanten, politiek) telde niet mee. Dat leverde 450 gesprekken op. Daarvan laten we de 13 gesprekken weg waarin presentator Ronnie Overgoor zelf de gast is. Claude Sonnet las vervolgens van de overige 437 gesprekken het volledige transcript en legde per gesprek vast wat de gast zegt over geld als drijfveer, persoonlijk risico, financiering, wat er met verdiend geld gebeurt, spijt en lessen.

Elk citaat in dit rapport is automatisch teruggezocht in het transcript. Van de 1.496 citaten die de AI voorstelde, keurden we er 1.440 goed: ze staan letterlijk in het transcript en worden uitgesproken door de gast, niet door de presentator. Achter elk citaat staat een tijdcode die naar dat moment in de video linkt. Bij het veld "geld als drijfveer" volgde een extra toets: alleen wie het uitdrukkelijk zegt, telt mee.

Daarna volgde een factcheck van het hele rapport tegen de video's: niet alleen de citaten, maar ook de zinnen eromheen. Daarbij viel nog 1 citaat af, omdat de presentator het zei en niet de gast. Zinnen die niet door de bron gedragen werden, zijn aangepast of geschrapt.

De data is mensenwerk. De analyse is AI. De redactie is van 7DTV.

Disclaimer

Aan dit rapport kunnen geen rechten worden ontleend. De inhoud is met zorg samengesteld op basis van AI-analyse van videogesprekken, maar is geen vervanging voor professioneel financieel advies. 7DTV is niet aansprakelijk voor beslissingen die op basis van dit rapport worden genomen. Mochten er onjuistheden in staan, stuur dan een berichtje naar redactie@7dtv.nl.

Bedrijfsnamen, functietitels en bedragen in dit rapport weerspiegelen de situatie ten tijde van de opname. Inmiddels kunnen rollen, eigendom of bedrijfsnamen zijn veranderd.

HOOFDSTUK 2

Dit rapport in 10 findings

De kernpunten voor wie weinig tijd heeft.

---

01 **437 gesprekken over geld**

In 437 van de 1.244 gesprekken zegt de gast iets persoonlijks over geld. In 89 is het een wezenlijk onderwerp.

02 **Geld is zelden de belangrijkste drijfveer**

Van de 179 gesprekken waarin een ondernemer het uitdrukkelijk bespreekt, zegt de gast in 122 dat geld niet de drijfveer is. In 53 is geld een van de drijfveren, in 4 de belangrijkste.

03 **Maar wel de inzet**

In 174 gesprekken vertelt de gast over persoonlijk financieel risico: geen salaris, het spaargeld, het eigen huis.

04 **Eigen geld eerst**

Financiering met eigen geld komt in 220 gesprekken ter sprake. Investeerders in 153, de bank in 72.

05 **Het geld gaat terug de zaak in**

In 146 gesprekken vertelt de gast dat verdiend geld terug het bedrijf in gaat. Een luxe aankoop komt in 15 gesprekken voor.

06 **Werkgeld**

Geld is gereedschap. Het moet werken. Wat stilstaat, voelt als dood geld.

07 **Eén dag leuk**

Janneke Niessen noemt een groot bedrag op de rekening precies één dag leuk. Niet iedereen beleeft het zo: Ron Simpson gaf op één dag al zijn geld uit en voelde zich nooit zo vrij.

08 **Nuchter over geld**

In 417 van de 437 gesprekken praat de gast zakelijk en rustig over geld. Die score gaf AI op basis van de tekst, zonder toon of gezicht.

09

32 keer failliet of alles kwijt

In 32 gesprekken vertelt de gast over een faillissement of over alles kwijtraken, en over hoe het daarna verderging.

10

Waar de spijt zit

In 122 gesprekken noemt de gast spijt over geld. Het vaakst: financiering en timing (22), verkeerde partners (17) en te weinig grip op de cijfers (16).

HOOFDSTUK 3

De cijfers

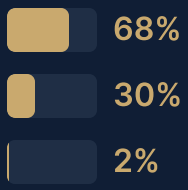
Wat we uit 437 gesprekken konden tellen. Bij elk getal staat waarvan het een deel is.

DE DRIJFVEER

Doen ze het voor het geld?

GELD ALS DRIJFVEER

In 179 van de 372 gesprekken met een ondernemer zegt de gast er uitdrukkelijk iets over



HOUDING TEGENOVER GELD

Alle 437 gesprekken



Per branche, alleen branches met minstens 15 gesprekken waarin een ondernemer het uitdrukkelijk bespreekt:

BRANCHE	BESPREKEN HET	NEE	DEELS	JA
Tech	48	36 (75%)	11 (23%)	1
Media	54	32 (59%)	21 (39%)	1
Dienstverlening	21	13 (62%)	6 (29%)	2
Productie	15	15 (100%)	0 (0%)	0

DE INZET

Wat zetten ze erop in?

PERSOONLIJK RISICO

Percentage van alle 437 gesprekken; een gesprek kan meerdere noemen



HOE ZE FINANCIERDEN

Percentage van alle 437 gesprekken; een gesprek kan meerdere noemen



DE OPBRENGST

Wat doen ze met geld dat binnenkomt?

WAT ER MET VERDIEND GELD GEBEURT

Percentage van alle 437 gesprekken; een gesprek kan meerdere noemen



ZO BEGON HET

"Ik ben met 50 euro begonnen en een jaar later huurden we een kantoor voor 500 euro per maand."

Boris van Ast (Manuel)

ZO BEGON HET

"Mensen die geld willen lenen, vaak gaat het om 50% van de aandelen. Gelukkig nooit gedaan."

René van Geer (Secrid)

ZO BEGON HET

"Mam mag ik 650 euro lenen, want ik ga wat doen en we gaan het wel zien."

Casper Bannet (Aethon)

HOOFDSTUK 4

Antwoorden uit 437 gesprekken

We stelden de vragen die elke ondernemer over geld heeft en lieten AI de antwoorden zoeken in alle gesprekken. Dit is wat ondernemers zelf zeggen.

VRAAG 1

Moet je je eigen geld erin stoppen?

Financiering met eigen geld komt in 220 van de 437 gesprekken ter sprake.

104

gesprekken waarin deze vraag aan bod komt

Buffi Duberman stak haar spaargeld in haar platform en zegt:

"Als je echt ergens in gelooft, dan stop je er ook eigen geld in. Dus dat is wel een soort bewijs dat je er echt in gelooft."

Buffi Duberman (English Communication Coach) · ▶ 8:14

Jan Baan, over de dag dat er 33 miljoen binnenkwam en hij voor het eerst iets privé kon nemen:

"Al mijn vermogen heb ik altijd in het bedrijf gestopt, anders zou ik nooit kunnen expanderen."

Jan Baan (Ondernemer) · ▶ 7:27

Marc van Wanroij van Keesmakers begon met zijn spaargeld en dat van zijn kinderen:

"Kinderen gewoon spaarvarken omgedraaid."

Wie het verstandig doet, bepaalt vooraf wat hij kan missen.

"En als het helemaal niks wordt, dan is mijn spaargeld op. Dan sta ik op nul, maar dan sta ik nog steeds niet op min."

Marc van Wanroij (Keesmakers) · ▶ 6:40

Emile Peels (ABC E-Business) · ▶ 4:48

Eigen geld erin is geen gok als je weet waar de bodem ligt.

VRAAG 2

Hoeveel betaal je jezelf, en wanneer?

Eerst de zaak, dan jezelf.

78
gesprekken over het eigen salaris

"We werkten zonder salaris allemaal. Dus echt gewoon alles erin."

Evan Lint (James Horeca) · ▶ 5:15

"Wij hebben gewoon onszelf negen maanden lang niks uitbetaald."

Charly van der Straten (Charly Cares) · ▶ 6:23

Ook later blijft het salaris de eerste knop waar ondernemers aan draaien.

"Het eerste wat eraan gaat is ons eigen salaris uiteindelijk."

Jos Govaart (Coopr) · ▶ 1:53

David Bols van Senso houdt het bij wat nodig is:

"En omdat afgezien van ons salaris, wat we nodig hebben om te eten en te drinken, om de huur te betalen, iedere cent teruggaat in het bedrijf."

David Bols (Senso) · ▶ 20:03

Voor deze ondernemers is het eigen salaris geen loon, maar een buffer voor het bedrijf.

VRAAG 3

Wanneer haal je investeerders binnen?

Later dan je denkt, en niet alleen voor het geld.

180

gesprekken waarin deze vraag aan bod komt, vaker dan welke andere

Jan Baan waarschuwt wie nu wil verkopen:

"Spaar een beetje. Eet een pizza. Ga niet te snel naar de venture capital. Het zijn soms ratten."

Jan Baan (Ondernemer) · ▶ 0:57

Ron Simpson, over het moment dat The Avocado Show wilde uitbreiden:

"En dat zijn we toen gaan doen en we hebben de juiste investering aangetrokken. We hebben de juiste partners aangetrokken en iedereen vond dit een vet verhaal."

Ron Simpson (The avocado show) · ▶ 7:03

En ook geld van de bank heeft zijn grenzen.

"Een bank is goed in het beheren van debiteuren. Zij weten heel goed wat geld is en hoe je daarmee moet omgaan. Ze weten niet wat kaas is."

Marc van Wanroij (Keesmakers) · ▶ 26:46

Chris Hall van Bynder, dat twintig miljoen ophaalde bij een Amerikaanse investeerder, ziet de andere kant:

"Hoe succesvoller je bent, hoe meer geld je nodig hebt."

Chris Hall (Bynder) · ▶ 6:36

Investeerders zijn geen beloning voor groei, maar een keuze met een prijs.

VRAAG 4

Word je gelukkig van geld?

Comfortabel wel, gelukkig niet.

69

gesprekken waarin de gast deze vraag beantwoordt

"Eigenlijk wil niemand rijk worden. Je wil gelukkig worden."

Boris Veldhuijzen van Zanten (The Next Web) · ▶ 8:13

Leonie Blokhuis zegde er een goede baan voor op:

"Mooie auto onder de kont, goed salaris, maar ik was niet gelukkig."

Leonie Blokhuis (Spelersmakelaar) · ▶ 1:47

"Maar ik ben een gelukkige ondernemer. En dat vind ik denk ik het belangrijke... dan een gelukkige miljonair."

Remco Hofstede (HotelSpecials) · ▶ 14:24

Martijn van der Hoeden ging na de verkoop van zijn bedrijf zelfs door een dal:

"Ja, absoluut. Ja, ja, want ik ben super depressief geworden eigenlijk toen ik mijn bedrijf verkocht had."

Martijn van der Hoeden (No Monkey Business) · ▶ 10:43

Geld neemt zorgen weg. Het geeft geen antwoord op de vraag waarvoor je opstaat.

VRAAG 5

Wat doe je als het geld binnen is?

Minder geks dan je denkt.

168

gesprekken waarin deze vraag aan bod komt

Het antwoord van Martijn van der Hoeden na de verkoop van Assistance Software:

"Nee. Ik heb niks geks gedaan."

Martijn van der Hoeden (No Monkey Business) · ▶ 2:20

Harrie Kuipers van Osage zegt na twintig jaar bouwen dat hij wel iets heel geks deed. Dat bleek dit:

"Ik heb wel een nieuw beeldscherm nodig."

Harrie Kuipers (Osage) · ▶ 26:00

Pieter Schoen, die in 2018 met Harald Swinkels hun energiebedrijf verkocht:

"Ik ben altijd van mening dat geld moet zweten, geld moet geld maken."

Pieter Schoen (Ondernemer) · ▶ 2:04

Philippe Vorst van New York Pizza ziet zichzelf als tijdelijke beheerder:

"Omdat je dat dan eigenlijk, ik zie dat meer dat dat niet mijn geld is. Maar dat is geld voor de toekomstige generaties."

Philippe Vorst (New York Pizza) · ▶ 16:37

In 146 gesprekken gaat verdiend geld terug de zaak in, in 56 naar andere bedrijven. Een luxe aankoop noemt de gast in 15.

VRAAG 6

Wat als het financieel misgaat?

Dan begint het volgende hoofdstuk.

138

gesprekken waarin de gast vertelt wat er gebeurt als het misgaat, of wat er zou gebeuren

Ralph van Dam zag zijn vermogen verdwijnen:

"Maar mijn hele vermogen verder, wat ik in die twintig jaar had opgebouwd, zakelijk als ook privé, was beslag opgelegd."

Ralph van Dam (Ondernemersreizen.nl) · ▶ 11:11

Hij vertrouwde op wat overbleef:

"En ik vertrouw me op mijn ondernemerstalent dat ik het weer ga terugverdienen en ga oplossen in de tijd."

Ralph van Dam (Ondernemersreizen.nl) · ▶ 11:50

"Ik was verantwoordelijk voor het faillissement. Ik ben er niet trots op, maar ik schaam me er ook niet voor."

Frank Krake (Rampondernemer) · ▶ 15:24

Sommige ondernemers spraken het slechtste scenario vooraf thuis door.

"Ja, mijn vrouw zei, nou weet je, we gaan het gewoon proberen. En als het dan mislukt, dan gaan we gewoon kleiner wonen."

Bas van Rens (TrueKinetix) · ▶ 13:32

Wie weet wat hij kan verliezen, durft meer te winnen.

HOOFDSTUK 5

Hoe ondernemers over geld praten

In de tekst vooral nuchter. Ook als het over alles gaat.

We scoorden per gesprek hoe de gast over geld praat, van 1 (puur zakelijk) tot 5 (diep persoonlijk geraakt).

Puur zakelijk Diep geraakt

417 van de 437 gesprekken scoren 1 of 2. Ook in de 89 gesprekken waarin geld een hoofdonderwerp is, scoren er 76 een 1 of 2.

Dat is opvallend, want een deel van de verhalen is heftig: in 32 gesprekken gaat het over een faillissement of over alles kwijtraken. Een kanttekening: de score gaf AI op basis van de tekst. Toon, stem en gezicht tellen niet mee. In de citaten hieronder breekt de emotie wel door. Ze gaan over wat geld met iemand deed.

> *"Ik heb mezelf echt moeten vrijmaken van één groot trauma. En dat is dus geen geld hebben."*
>
> Rakesh Kanhai (Prestige Worldwide) · 2024 · 22:11

> *"We hebben echt elk dubbeltje 60 keer om moeten draaien."*
>
> Nasima El Bachiri (B Flex Cleaning), over haar jeugd · 2020 · 25:26

> *"Ik merkte ook dat ik meteen bang was dat mensen dan zouden vinden dat ik dat dan niet verdien."*
>
> Zarayda Groenhart (The Why Girl) · 2016 · 1:54

> *"Dus al mijn kapitaal, mijn reserve voor de toekomst was dat huis."*
>
> Hans Kazàn (Goochelaar en spreker) · 2023 · 25:54

"Dus privé stond het ook allemaal rood, rood, rood aan de max."

Bas Westland (Ondernemer) · 2014 · 14:07

"Ik word zenuwachtig als het goed gaat."

Burny Bos (Filmmaker) · 2015 · 8:23

4

Het aantal gesprekken waarin een ondernemer uitdrukkelijk zegt dat geld de belangrijkste drijfveer is. Van de 179 waarin het besproken wordt. In 53 is geld een van de drijfveren.

174

Het aantal gesprekken waarin de gast vertelt over persoonlijk financieel risico. Van de 437.

15

Het aantal gesprekken waarin de gast een luxe aankoop noemt. Tegenover 146 die het geld terug de zaak in stoppen.

HOOFDSTUK 6

De reis van het geld

Van de eerste euro tot het bedrag op de rekening. Vijf fases, verteld door ondernemers die ze meemaakten.

HET BEGIN

Weinig geld, veel lef. Een spaarrekening, een lening van moeder, of minder dan niets.

René van Geer begon Secrid midden in de crisis van 2008, met de fiscus en de bank op de stoep. "De Belastingdienst had de beslaglegging gedaan. De bank wou ons huis verkopen." ▶ 3:05 Zijn conclusie, jaren later: "Wij hebben gewoon met negatief vermogen gestart." ▶ 16:36 Hayeda Abbasi bouwde met haar man een kliniek op zonder bank of investeerder: "We hebben nul euro geleend van iemand." ▶ 24:25 Voor Selma Özkan van Kindernet was er in de crisisjaren geen keus. "Geld krijgen was geen optie, dus ik heb toen samen met m'n man eigenlijk alles verkocht wat we konden verkopen." ▶ 0:00 Het begin is in deze verhalen geen financieringsvraag, maar een kwestie van durven en schrapen.

ZONDER SALARIS

Eerst de zaak, dan jezelf. Soms jarenlang.

Julia Veer begon Clay And Glow op een studentenkamer. "We haalden niks uit het bedrijf en we deden alles er terug in." ▶ 10:23 Nalden van WeTransfer kent die fase ook: "Dan eet je soms brood een maand lang. Maar ja, dat is de start-up life, denk ik dan." ▶ 27:20 Op de vraag of er investeerders

in zaten, zei hij in het gesprek: "Nee, WeTransfer is volledig zelf gefinancierd." ▶ 14:36 Het eigen salaris is in deze fase de enige post die je zelf in de hand hebt, en dus de eerste die sneuvelt.

DE KRAPTE

Goud in handen, geen euro op de bank.

Zo omschrijven Jaro Knoppert en Koen Stam van Lotgenoten de fase waarin iedereen in je gelooft behalve je bankrekening: "Als iedereen tegen jou zegt dat je goud in handen hebt, maar geen euro op de bank." ▶ 26:13 Chris Hall van Bynder: "Je nummer 1, 2 en 3-probleem is geld. Cashflow. En dan zijn de deurwaarders aan de deur." ▶ 8:21 En groei maakt het niet makkelijker. Nathan Harlaar van Balzy: "Nee, je staat altijd aan. En bij ons, als je het goed doet, staat er geen geld op de rekening." ▶ 16:29 Daan Weddepohl van Peerby sloeg een bod af en betaalde later salarissen met zijn laatste spaargeld. "Heb ik mezelf wel echt vervloekt dat ik die 16 miljoen heb afgezegd. Maar nu denk ik weer ja, het was toch de goede beslissing." ▶ 4:24 Wie groeit, heeft geld nodig. Wie geen geld heeft, groeit voorzichtig.

ALS HET MISGAAT

Failliet, alles kwijt, en dan?

In 32 gesprekken vertelt de gast over een faillissement of over alles kwijtraken. Hans Kazàn ging onderuit met het theater dat hij in Spanje bouwde: "Dus al mijn kapitaal, mijn reserve voor de toekomst was dat huis." ▶ 25:54 Karen Romme: "ik heb tweeëneenhalf jaar bij de bijzonder beheer van de bank gezeten. Nou ja, dat zijn tweeëneenhalf tropenjaren geweest" ▶ 3:31 Joost Eijkens van Cardan Groep beschrijft wat een faillissement aanricht: "het is geen pretje. Het raakt je zelf, maar het raakt ook je gezin. Het raakt gewoon alles." ▶ 19:38 Hans Kazàn wijst achteraf naar zichzelf: "Het is mijn eigen fout dat ik het niet gezien heb. Dat is mijn eigen domme fout. Daarom zeg ik ook altijd, laat het nakijken." ▶ 24:54

ALS HET BINNEN IS

Voor de een precies één dag leuk, voor de ander een horloge of een feest.

Janneke Niessen verkocht Improve Digital en kreeg een groot bedrag op haar rekening. "Ja, maar dat is echt precies één dag leuk." ▶ 7:26 "Maar ja, de volgende dag gaat het leven gewoon weer door en niemand stapt uit zijn bed omdat er een leuk bedrag op zijn bankrekening staat." ▶ 7:45 Marcel Van der Heijden verkocht zijn eerste bureau vier jaar en acht maanden na de start. "Dus ik heb het horloge gekocht. Wat ik heel graag wilde." ▶ 13:43 En daarna: "Maar. Op dat moment. Ja het is gewoon dood geld." ▶ 16:21 Ron Simpson van The Avocado Show koos ooit het omgekeerde: op 21 december 2012 gaf hij bewust al zijn geld uit en gaf hij een feest. "Ik heb me denk ik nog nooit zo vrij gevoeld... als die dag." ▶ 12:44 Voor wie nog niet verkocht heeft, blijft het geld abstract. Jordy Kool: "kijk, ik zeg altijd maar het is gewoon lucht. Want zolang ik het niet verkocht heb, is het niks waard." ▶ 17:27

HOOFDSTUK 7

De verhalen

Achter elk getal zitten mensen. Dit zijn zeven ondernemers en hun geldverhaal, in hun eigen woorden.

René van Geer (Secrid)

René van Geer startte Secrid in 2008, op het slechtst denkbare moment: met schulden, een beslaglegging van de Belastingdienst en een bank die het huis wilde verkopen. Hij leende bij familie, vrienden en buren en hield het bedrijf bewust in eigen hand. Zuinigheid werd de werkwijze. Zelfs de eerste website kostte bijna niets: "Onze eerste website was een fles wijn. En die van een andere start-up had er 50.000 euro in gestort." ▶ 16:52 Zijn les voor starters: "Zuinig zijn. Gewoon, je hebt helemaal niet veel geld nodig." ▶ 16:29

Selma Özkan (Kindernet)

In de crisisjaren kreeg Selma Özkan van de bank geen lening. Ze verkocht met haar man wat ze konden verkopen en leende bij vrienden en familie. Daarna groeide Kindernet door overnames. Haar geld en het bedrijf zijn nooit uit elkaar te halen geweest. "Mijn huis, mijn auto, alles zit wel in het bedrijf." ▶ 29:10 Haar houding tegenover geld is er een van vertrouwen: "Want het geld komt wel. Als je goede zaken doet, dan komt het geld wel." ▶ 15:08

Manouk de Vries (Supercilium)

Manouk de Vries zat rond haar dertigste in de bijstand en bouwde daarna vanaf de keukentafel een eigen wenkbrauwmerk op. Het ging bijna mis door een verkeerde inkoop. "het eerste waar het fout is gegaan, is dat ik al mijn geld in verkeerde voorraad heb gestopt." ▶ 13:08 "Ik dacht echt van, nou ik ga failliet." ▶ 13:48 Het bedrijf overleefde. Over waar ze nu staat, zegt ze: "op mijn dertigste zat ik in de bijstand en nu heb ik toch, ik weet niet, ik kan niet zo goed rekenen, maar mijn inkomen echt wat zal het zijn, vertienvoudigd" ▶ 25:41

Ralph van Dam (Ondernemersreizen.nl)

Ralph van Dam bouwde in twintig jaar meerdere bedrijven op. Toen het met zijn leadbedrijf misging, werd beslag gelegd op alles wat hij had. "Maar mijn hele vermogen verder, wat ik in die twintig jaar had opgebouwd, zakelijk als ook privé, was beslag opgelegd." ▶ 11:11 Hij liet het los en begon opnieuw, eerst in loondienst en daarna weer als ondernemer. "En ik vertrouw me op mijn ondernemerstalent dat ik het weer ga terugverdienen en ga oplossen in de tijd." ▶ 11:50

Jan Baan

Jan Baan begon zonder financiering en stopte alles wat hij had in zijn softwarebedrijf. Pas voor de groei in Amerika liet hij een investeerder toe, daarna volgde de beurs. Dat hij daarbij zijn droom over waarde voor de klant losliet, noemt hij het grootste verwijt dat hij zichzelf maakt. Over de dag dat er 33 miljoen binnenkwam voor de groei in Amerika: "Want al mijn vermogen heb ik altijd in het bedrijf gestopt, anders zou ik nooit kunnen expanderen." ▶ 7:27 Zijn advies aan wie nu wil verkopen is kort: "spaar een beetje. Eet een pizza. Ga niet te snel naar de venture capital. Het zijn soms ratten." ▶ 0:57

Janneke Niessen (Improve Digital)

Janneke Niessen bouwde Improve Digital op en verkocht het bedrijf. Wat ze daarna merkte, is misschien niet wat je verwacht. "Maar ja, de volgende dag gaat het leven gewoon weer door en niemand stapt uit zijn bed omdat er een leuk bedrag op zijn bankrekening staat." ▶ 7:45 Ze geeft geld liever uit aan ervaringen dan aan spullen: "Ik zeg altijd, op spullen moet je een budget zetten, maar niet op ervaringen." ▶ 20:27

Monica Westerveld (Not Branded)

Monica Westerveld begon zonder geld met zelfgemaakte sieraden aan de keukentafel. Wat ze verdiende, ging terug in advertenties. Ze groeide zonder externe financiering en houdt partijen die willen instappen af. "Ik dacht echt, ik doe wat ik leuk vind. Als ik mijn salaris eruit kan halen, top." ▶ 9:11 Op de vraag of ze investeerders wil, zegt ze: "Ik heb daar op dit moment geen oren naar." ▶ 15:30 "Ik heb alles al wat mijn hartje begeert, om het zo even te zeggen. We hebben een goed leven." ▶ 15:53

HOOFDSTUK 8

Wat ze achteraf anders zouden doen

In 122 gesprekken noemt de gast iets wat hij of zij met geld anders zou doen.

ALS ZE TERUGKIJKEN

De meest genoemde spijtpunten over geld

Aantal gesprekken, van de 122 gesprekken waarin de gast spijt over geld noemt



IN HUN EIGEN WOORDEN

'Had ik maar...'

Niet uit een enquête, maar spontaan verteld in de studio. Elk citaat letterlijk, met de tijdcode in de video.

"Je moet ook een beetje een angsthaas zijn. Je moet ook een boekhouder zijn. En dat was ik te weinig."

Pieter de Leeuw (journalist, columnist en schrijver) · 2014 · 8:47

"Maar die zuinigheid heeft mij heel vaak geld gekost."

Jim Tehupuring (ProBeleggen) · 2017 · 20:41

"Ik wilde gewoon te graag dat team kopen, die Formule 1-team, die kans die er was."

Michiel Mol (Mediaondernemer) · 2014 · 29:20

"Ik heb wel de waarde van het geld heel erg ingezien. En ook de lessen daaruit geleerd dat je daar op een andere manier mee moet omgaan. Dat was een hele dure les, laten we het zo zeggen."

Michael Pilarczyk (Spreker, coach) · 2016 · 9:31

"Ik had 16 miljoen kunnen hebben of ik ga nu failliet. Ja, dan is het niet zo'n hele moeilijke keuze."

Daan Weddepohl (Peerby) · 2019 · 4:40

"Maar dan moest je voor de komende vijf jaar voor 60% financieel erin blijven zitten. Terwijl je niet kan beslissen wat er gebeurt in je bedrijf."

Henk Lever / Hans de Vet (EFKA) · 2023 · 25:19

HOOFDSTUK 9

Tegenstemmen en mythes

Niet iedereen vertelt hetzelfde verhaal. En niet alles wat je over geld denkt te weten, klopt.

~~Ondernemers doen het voor het geld~~

In 179 gesprekken zegt een ondernemer er uitdrukkelijk iets over. In 4 daarvan is geld de belangrijkste drijfveer, in 53 een van de drijfveren. Marco Aarnink van Drukwerkdeal: "Het gaat absoluut niet om geld. Het gaat echt om de creativiteit en de passie voor het onderwerp." ▶ 16:21

~~Wie rijk is, is gelukkig~~

Wie het geld heeft, zegt het tegendeel. Janneke Niessen noemt een groot bedrag op de rekening "Ja, maar dat is echt precies één dag leuk." ▶ 7:26 Marco Aarnink: "geld is eigenlijk maar een desillusie. En dat klinkt heel raar, maar dat is ook echt wel een beetje zo." ▶ 12:33

~~Zonder investeerders word je niet groot~~

Financiering met eigen geld komt in 220 gesprekken voor, investeerders in 153. In hun gesprek vertellen de oprichters van WeTransfer en Senso dat ze het bedrijf met eigen geld financierden, en René van Geer bouwde Secrid op met leningen van familie, vrienden en buren. Nalden: "Nee, WeTransfer is volledig zelf gefinancierd." ▶ 14:36 David Bols over Senso: "En omdat afgezien van ons salaris, wat we nodig hebben om te eten en te drinken, om de huur te betalen, iedere cent teruggaat in het bedrijf." ▶ 20:03

~~Failliet is het einde~~

Ralph van Dam, Bas Westland en Hans Kazàn verloren alles en bouwden opnieuw op. Frank Krake: "Ik was verantwoordelijk voor het faillissement. Ik ben er niet trots op, maar ik schaam me er ook niet voor." ▶ 15:24

TEGENSTEMMEN

Waar ze het oneens zijn

Mag geld de drijfveer zijn?

Yousef Yousef van LG Sonic: "Als je niet geld wil verdienen, dan moet je geen ondernemer zijn." ▶ 0:51 *Zijn doel was helder: "Ik wou voordat ik dertig jaar ben, 6-0 op de bankrekening."* ▶ 16:57

VS

Yves Gijrath: "Kijk, ik heb altijd gezegd, als je doel is geld verdienen, dan ga je geen geld verdienen." ▶ 4:15

Zuinig zijn

René van Geer: "Zuinig zijn. Gewoon, je hebt helemaal niet veel geld nodig." ▶ 16:29 *Bas Urlings van Dwarfs: "Ik rijd een super oude Volvo. Ik investeer alles in assets die geld opleveren."* ▶ 5:41

VS

Jim Tehupuring van ProBeleggen, over wachten op een lagere koers voordat hij een aandeel kocht: "maar die zuinigheid heeft mij heel vaak geld gekost." ▶ 20:41

Groeien met geld van anderen

Jan Baan: "spaar een beetje. Eet een pizza. Ga niet te snel naar de venture capital. Het zijn soms ratten." ▶ 0:57 *Monica Westerveld over partijen die willen instappen: "Ik heb daar op dit moment geen oren naar."* ▶ 15:30

VS

Chris Hall van Bynder: "Hoe succesvoller je bent, hoe meer geld je nodig hebt." ▶ 6:36

Wat doe je met het geld?

Ron Simpson gaf het op één dag uit: "En die ochtend zijn we opgestaan en heb ik al mijn geld uitgegeven... tot mijn teller op nul stond." ▶ 11:43

VS

Philippe Vorst: "Omdat je dat dan eigenlijk, ik zie dat meer dat dat niet mijn geld is. Maar dat is geld voor de toekomstige generaties." ▶ 16:37

HOOFDSTUK 10

De lessen

Wat raden ondernemers aan die het meemaakten? Gedestilleerd uit 1.160 lessen in 417 gesprekken.

MEEST GEGEVEN ADVIEZEN

De 7 meest gegeven adviezen over geld

Aantal gesprekken waarin het advies voorkomt, uit 1.160 lessen in 417 gesprekken



DE CHECKLIST

Laat je geld werken, en weet wat je kunt missen.

Onze samenvatting van wat ondernemers in deze gesprekken aanraden. Bij elk punt staat waar het vandaan komt: een citaat, of het aantal gesprekken waarin dat soort advies voorkomt.

Bepaal vooraf je bodem 01

Weet hoeveel van je privégeld je kunt verliezen. Emile Peels van ABC E-Business: "En als het helemaal niks wordt, dan is mijn spaargeld op. Dan sta ik op nul, maar dan sta ik nog steeds niet op min." ▶ 4:48

Houd een buffer aan 02

Nasima El Bachiri van B Flex Cleaning: "Stel dat het in één keer misgaat, dan moet ik een buffer hebben." ▶ 20:05

Ken je cashflow 03

Advies over cashflow, kosten en cijfers komt in 87 gesprekken voor. Groei maakt het niet makkelijker. Nathan Harlaar van Balzy: "Nee, je staat altijd aan. En bij ons, als je het goed doet, staat er geen geld op de rekening." ▶ 16:29

Kies je investeerders bewust 04

Advies over het kiezen van investeerders en financiering komt in 110 gesprekken voor, vaker dan enig ander advies over geld.

Praat er thuis over 05

Bas van Rens van TrueKinetix besloot het samen met zijn vrouw: "Ja, mijn vrouw zei, nou weet je, we gaan het gewoon proberen. En als het dan mislukt, dan gaan we gewoon kleiner wonen." ▶ 13:32

Betaal jezelf, als het kan 06

Geen salaris nemen komt in 89 gesprekken voor. Advies over zekerheid en pensioen in 79. David Bols van Senso houdt het bij wat nodig is: "En omdat afgezien van ons salaris, wat we nodig hebben om te eten en te drinken, om de huur te betalen, iedere cent teruggaat in het bedrijf." ▶ 20:03

HET BELANGRIJKSTE ADVIES

Laat geld werken

Het advies dat het meest bij de term werkgeld past. Geld dat op de rekening blijft staan, voelt voor ondernemers niet als rijkdom. Zet het in: in je bedrijf, in andere ondernemers, of in je eigen vrijheid.

> *"Voor mij betekent geld dus A, als zakenman, ja als timmerman heb je spijkers, als zakenman heb je geld nodig, omdat dat continuïteit is en B, het geeft vrijheid."*
>
> Daan Domen (Nassau420) · 2023 · 35:42

> *"Zeker, het is zeker niet de drijfveer. Het is wel in mijn vak wat ik nu heb een heel belangrijk instrument om leuke dingen te kunnen doen."*
>
> Maasbert Schouten (Ondernemer) · 2020 · 2:22

DE PARADOX

Geld is maar in 4 van de 179 gesprekken de belangrijkste drijfveer. Maar wat binnenkomt, gaat aan het werk: in 146 gesprekken terug de zaak in.

Werkgeld: geld is geen beloning en geen doel, maar gereedschap.

HOOFDSTUK 11

Zelftest

Hoe gezond is jouw verhouding tot geld? Zeven vragen, gebaseerd op wat ondernemers in deze gesprekken zich zelf afvroegen. Geen score, geen oordeel.

1 Weet je hoeveel van je privévermogen in je bedrijf zit, en hoeveel je daarvan kunt missen?

2 Heb je een buffer als je grootste klant morgen wegvalt?

3 Betaal je jezelf een salaris waar je rustig van slaapt, of weet je wanneer dat moment komt?

4 Weet je wat je met geld gaat doen dat binnenkomt, voordat het binnenkomt?

5 Weet je wat een investeerder je kost, behalve aandelen?

6 Kun je uitleggen waarom je onderneemt als het geld er niet zou zijn?

7 Praat je thuis over geld, ook als het slecht gaat?

Twijfel je bij drie of meer vragen? Dan weet je waar je volgende gesprek over moet gaan.

ACTIEPUNTEN

Vier dingen die je deze week kunt doen

- Schrijf op hoeveel van je eigen geld er in je bedrijf zit: spaargeld, leningen, borgstellingen, het salaris dat je jezelf niet betaalde. Zet er het bedrag naast dat je kunt verliezen zonder dat je thuis anders moet gaan leven.
- Reken uit hoeveel maanden je bedrijf doordraait als de omzet morgen stilvalt. Bepaal daarna welke buffer jou rustig laat slapen, en maak een plan om die op te bouwen.
- Beslis nu wat je doet met de volgende meevaller: hoeveel gaat terug de zaak in, hoeveel naar jezelf, hoeveel naar opzij. Wie dat vooraf weet, hoeft er later niet over te twijfelen.
- Kijk een van de gesprekken in dit rapport van een ondernemer die alles kwijtraakte. Niet om bang te worden, maar om te horen hoe die het weer opbouwde. Je vindt ze hieronder.

HOOFDSTUK 12

Alle gesprekken

De 89 gesprekken waarin geld een wezenlijk onderwerp is, en daaronder de 348 gesprekken waarin de gast er iets over zegt.



Anita Mooij (Freelancer)

[De Freelancer #11] Succesvol freelancen in marketing? Anita deelt haar lessen!



Annemarie van Gaal (Ondernemer)

‘Het was mijn droom om hypotheekvrij te leven’: ondernemer Annemarie van Gaal v



Bas Urlings (Dwarfs)

Bas Urlings (Dwarfs) over E-COMMERCE, een EPIC leven en ONDERNEMEN | 7DTV



Bas Westland (Ondernemer)

Failliet Bas Westland



Boris van Ast (Manuel)

Jong ondernemen: Wat Gen Z'er Boris van Ast leerde van zijn eerste zakelijke fou



Britt van Smeerdijk (Ondernemer)

'Eva Jinek is perfect fit voor Underlined' | ondernemer Britt van Smeerdijk



Buffi Duberman (English Communication Coach)

Ze is English COACH voor ARTIESTEN en CEO'S: wat is haar GEHEIM?



Burny Bos (Filmmaker)

PROFILE Burny Bos



Casper Bannet (Aethon)

Hoe wint een bedrijf jaar na jaar de prijs voor best groeiende onderneming? Casp



Chris Hall (Bynder)

Chris Hall (Bynder): ‘Onze organisatie moet volwassener worden'



Daan Domen (Nassau420)

[HR verandert] Organiseer je bedrijf zoals de SPECIAL FORCES



Daan Weddepohl (Peerby)

"Ik heb mijzelf weleens vervloekt dat ik die 16 miljoen heb afgeslagen" | Daan W



Daan van der Lecq (Chef van der Lecq)

Hoe Daan van der Lecq (27) zijn kookgeheimen ontdekte | 7DTV ontmoet Chef van de



David Bols (Senso)

David Bols van Senso rolt gietvloeren uit naar New York



Diana Krieger (Soverin)

Diana Krieger (Soverin): 'Er moet een alternatief zijn naast Google'



Duco van Lanschot (Duna)

Geen pitch deck, wél 40 miljoen: hoe Duco van Lanschot (Duna) bij investeerders



Eddy Terstall (Filmmaker)

Eddy Terstall: Ik zit bij de minima, over het algemeen maak ik geen kaskrakers'



Elias Brugs (filmmaker)

Elias Brugs (filmmaker): 'Ik wilde een feelgood movie maken over de Schilderswij



Erik de Weerd (Girav)

Erik de Weerd (Girav) over CLASH partner, starten in CRISIS en E-COMMERCE | 7DTV



Eva Crutzen (Actrice)

Ik houd ervan om mensen te verwarren' | Eva Crutzen (Cabaretière, actrice en sch



Evan Lint (James Horeca)

Werken in de HORECA? Mensen nodig als ONDERNEMER? Evan Lint (JAMES HORECA) regel



Ewoud van de Kolk (Freelancer)

[De Freelancer #8] Ewoud wilde BANKIER worden, werd ONDERNEMER en nu is hij FREE



Femke de Kruif (Freelancer)

[De Freelancer] Van burn-out naar 10K per maand: Femke (24) flikt het gewoon



Floortje Rasenberg (Witlof Skincare)

[Over Geld] BELEGGEN en INVESTEREN volgens ONDERNEMER Floortje Rasenberg | 7DTV



Gamemeneer (YouTuber)

@GameMeneer eerlijk over GELD, BEKEND zijn en GELUK | @7DTV



Gerhard Hormann (Schrijver)

'Begin met aflossen schulden, te beginnen bij hypotheek' | Gerhard Hormann | 7DT



Gerrit Jan Reinders (Reinders)

Wat kiest ONDERNEMER Gerrit Jan Reinders: een FAMILIEBEDRIJF of een SCALE-UP? Zi



Hans Kazàn (Goochelaar en spreker)

Hans Kazàn: 'Mijn ouders mepten elkaar door de kamer heen'



Harald Swinkels (Filmmaker)

Harald Swinkels verdiende een FORTUIN als ONDERNEMER, nu is hij FILMMAKER



Harrie Kuipers (Osage)

[Bedrijf Verkocht] Je bedrijf VERKOPEN om harder te GROEIEN? | Marktlink | 7DTV



Hayeda Abbasi (Face Factory)

Van VLUCHTELING naar succesvolle ONDERNEMER.



Henk Lever / Hans de Vet (EFKA)

[Bedrijf Verkocht] Waarom ze niet voor de hoogste bieder kozen, Hans de Vet & He

Het inspirerende verhaal van Hayeda



Houda Loukili (Ondernemer, spreker)

Houda Loukili: 'Wanneer het ECHT NIET GOED gaat, OPSTAAN en DOORGAAN' 🔴



Hubert von Heijden (Flexotels)

Hubert von Heijden van Flexotels over zijn 1e inklapbare hotel van de wereld



Iris Enthoven / Kalvijn / Joel Beukers (Creators / Influencers)

Hoe verdienen Iris Enthoven, Kalvijn, Joel Beukers geld? | Ondernemen | 7DTV SAM



Jaap Korteweg (Those Vegan Cowboys)

Jaap Korteweg (ondernemer): 'Met Those Vegan Cowboys maken we melk zonder koe' |



Jan Baan (Ondernemer)

IT-ONDERNEMER Jan Baan | Hoe verkoop je een MILJOENEN bedrijf? | 7DTV



Jan Baan (Ondernemer)

Ondernemer Jan Baan kijkt terug op zijn IPO | Ondernemen | 7DTV SHORT



Jan Dijkgraaf

MijnGesprek JanDijkgraaf



Janneke Niessen (Improve Digital)

Janneke Niessen: 'De rust vond ik leuk, omdat ik wist dat het tijdelijk was'



Janneke Niessen (Improve Digital)

Janneke Niessen (Improve Digital): 'Onderhandelen bij overname is een spel'



Jay-Jay Boske (Media ondernemer)

Media Ondernemer Jay-Jay Boske: Het verhaal achter @DAY1Lifestyle



Jim Rogers

Jim Rogers: 'If artificial ocean of liquidity starts drying up, we're all going



Jim Tehupuring (ProBeleggen)

Jim Tehupuring (Oprichter ProBeleggen): 'Beleggen in Nederland kan gewoon stukke



Jordy Kool (Urban Gym Group)

Hoe Jordy Kool (Urban Gym Group) zijn ziekte overwon en een fitnessimperium bouw



Julia Veer (Clay And Glow)

Julia Veer (Clay And Glow): Van EIGENWIJS kind tot eigenaar MILJOENENBEDRIJF



Karen Romme (Auteur)

Profile Karen Romme



Klaas Weima (Energize)

De ondernemersreis van Klaas Weima | Energize (Happy Horizon)



Leon Planken (Charlie Temple)



Leonie Blokhuis (Spelersmakelaar)



Maasbert Schouten (Investeerder)



Maasbert Schouten (Ondernemer)

Welke ondernemerslessen heeft Leon Planken (Founder Charlie Temple) geleerd nada

Leoni Blokhuis over een carrière als spelersmakelaar in het vrouwenvoetbal

Maasbert Schouten (investeerder): 'Ik ben een van de weinigen die geld heeft ver

Maasbert Schouten (Entrepreneur): 'Ik had een vermogen van honderden miljoenen'



Manouk de Vries (Supercilium)

HEFTIGE JEUGD, depressies en nu SUCCESVOL ONDERNEMER | Manouk de Vries (Supercil



Marc van Wanroij (Keesmakers)

Marc van Wanroij van Keesmakers slaat crowdfunding af



Marcel Van der Heijden (Plant FWD)

Hoe VERKOOP je je BEDRIJF? Ga je om met CRISIS? En hoe onderneem je in FOOD? LEE



Marco Aarnink (Drukwerkdeal)

Profile Marco Aarnink



Martijn van der Hoeden (No Monkey Business)

[SAMENVATTING] Martijn van der Hoeden (No Monkey Business): 'vrije tijd heb je a



Martijn van der Hoeden (No Monkey Business)

Ondernemer Martijn van der Hoeden (Founder No Monkey Business) bouwde een miljoe



Megan Hordijk (Freelancer)

[De Freelancer #7] Megan is 25 jaar, FREELANCER, SEO Specialist en verdient 80 E



Michael Pilarczyk (Spreker, coach)

Michael Pilarczyk: 'levenscoach tussen business en boeddha'



Milad Zandi (YourNextHero)

Van VLUCHTELING naar succesvol ONDERNEMER. De INDRUKWEKKENDE reis van Milad Zand



Mirwais Momand (Mido Dairy)

Hoe ONDERNEMER Mirwais Momand zijn bedrijf in Afghanistan runt vanuit Nederland



Monica Westerveld (Not Branded)

Dit is waarom sieradenmerk Notbranded zo snel groeit in e-commerce 📈



Monique Ansink (Jumbo Spanbanden)

Ondernemer Monique Ansink: 'En toen dacht ik: dan moet ik zelf de politiek maar



Morrog (Creator / Influencer)

@Morrog over TWITCH, ondernemen, zijn COMMUNITY, de Mustang en zijn RESTAURANT



Nalden (WeTransfer)

Nalden investeert voor WeTransfer in Amerikaanse en Britse markt



Nasima El Bachiri (B Flex Cleaning)

'Van secretaresse naar drie eigen bedrijven' | Ondernemer Nasima El Bachiri | 7D



Nathan Harlaar (Balzy ManMower)

STARTUP gaat strijd aan met NIVEA for MEN en AXE | ONDERNEMEN



Nouchka Fontijn (voormalig bokser)

Nouchka Fontijn: 'Als twijfel je enige reden is, doe het dan toch' | 7DTV



Paul Hermanides (Horecaondernemer)

Horeca ondernemer Paul Hermanides (Hotel Arena): 'Je moet het leuk vinden wat je



Paul Veugen (Detail)

[Tech Ondernemers] LEER van ONDERNEMERSREIS Paul Veugen (Usabilla, Detail) die V



Philippe Vorst (New York Pizza)

Philippe Vorst (New York Pizza) over VERKOOP bedrijf, ONDERNEMERSLESSEN en TOEKO



Pieter Schoen (NLE)

Pieter Schoen (NLE): 'We nemen onszelf niet te serieus'



Pieter Schoen (Ondernemer)

Pieter Schoen (Dragon's Den): 'Start met ondernemen in je studietijd' | 7DTV



Pieter Schoen (Ondernemer)

PIETER SCHOEN uit DRAGONS DEN: 'Begin zo snel mogelijk met ONDERNEMEN' | 7DTV



Pieter de Leeuw (journalist, columnist en schrijver)

failliet pieter de leeuw journalist, columnist en schrijver 1280x720



Rakesh Kanhai (Prestige Worldwide)

Rakesh Kanhai (Prestige Worldwide): 'SCHAARSTE is vriend van INSPIRATIE'



Ralph van Dam (Ondernemersreizen.nl)

Ralph van Dam (Ondernemersreizen.nl) over failliet gaan: 'Ik stond met mijn rug



René van Geer (Secrid)

"Eerste Secrid-website laten maken voor fles wijn" | René van Geer (Secrid) | 7D



Rob Heilbron (Ondernemer)

Rob Heilbron: "Sexy lingerie is een primaire levensbehoefte"



Ron Simpson (The avocado show)

'Mijn leven was normaal vóór de lancering van The Avocado Show' | Ron Simpson |



Selma Özkan (Kindernet)

'Ik verkocht alles om dit bedrijf te starten' | Selma Özkan (Kindernet)



Tamar Neter (RobotWise)

[Tech Ondernemers] De TOEKOMST van SAMENWERKEN - Tamar Neter (RobotWise)



Wies van het slot (365 werkt)

Hoe ga je als ONDERNEMER om met PRIVÉ en ZAKELIJKE tegenslagen?



Wilfred Genee (Presentator)



Willem Middelkoop

Komende jaren fysiek tekort aan goud' | Willem Middelkoop | 7DTV



Yousef Yousef (LG Sonic)

Yousef Yousef (LG Sonic) over het SCALEN van een

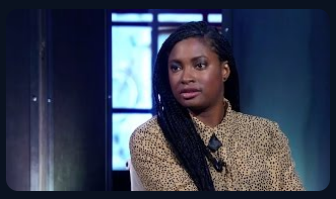


Yves Gijrath (Luxury Media Group)

Als je iets doet moet je het goed doen' | Wilfred Genee | 7DTV

watertechnologie & het VEROVERE

Ondernemer Yves Gijrath: 'Blij dat hij van mijn voetstuk viel' | 7DTV



Zarayda Groenhart (The Why Girl)

Zarayda Groenhart (The Why Girl) over vrouwen met succes en denken aan John de M

▶ Toon de 348 andere gesprekken

© 2026 7DTV · PLATFORM VOOR EN DOOR ONDERNEMERS