

Ben Valks
en
Brenda Smeenge

NO RISK, NO LIFE



Midden Oosten

Dylan schuift ons dikke bedrijfshandboek over zijn bureau naar me toe. ‘Ben, bewaak het met je leven en ga,’ zegt hij. Ik staar uit het raam van ons kantoor naar de wolkenkrabbers van de luxueuze metropool Dubai. De zakenpoort van het Midden-Oosten, waar ik twaalf jaar geleden mijn bedrijf startte. In de stilte die vervolgens valt, flitsen mijn gedachten terug naar hoe mijn zakelijke droom begon.

Drieëntwintig was ik en net afgestudeerd aan de Haarlem Business School. De havo was zwoegen geweest. Ik had er tot mijn schande zes jaar over gedaan en volgens de schoolleiding had ik het niet in me een hbo-opleiding te volgen. Met mijn matige cijfers kwam ik niet verder dan de wachtlijst van de studie Small Business, de enige hbo-opleiding die ondernemers opleidde.

‘Kan-Niet ligt op het kerkhof en Wil-Niet ligt ernaast,’ zeiden ze bij mij thuis altijd en ik bewoog hemel en aarde om de opleiding alsnog te kunnen volgen. Toen mijn moeder destijds naar

de school belde om te vragen hoe het ervoor stond, kreeg ze te horen: ‘Ben Valks? Mevrouw, we hebben tien brieven van hem liggen. Het is ons inmiddels duidelijk dat het hem aan motivatie niet ontbreekt. Ik kan u melden dat we hem hebben toegelaten.’

Mijn moeder had instructies van me gekregen en zei: ‘Geweldig, ik kan u verzekeren dat u een goede keuze heeft gemaakt. Kunt u dat nog even schriftelijk bevestigen?’

Ik geloof dat ik vanaf het begin bekend was bij de schoolleiding.

Als telg uit een Brabants ondernemersgezin, was deze opleiding veel meer iets voor mij. Toen ik als achtjarig jochie bijvoorbeeld graag een skateboard wilde, zei mijn vader alleen: ‘Je weet wat je daarvoor moet doen.’ Het antwoord was: werken voor mijn geld in zijn uit niets opgebouwde bedrijf, of ik moest zelf maar bedenken hoe ik dat geld zou verdienen. Zo ging ik al heel vroeg de handel in. Ik fokte Vlaamse reuzen, die ik met winst wilde verkopen. Ik onderhandelde met mijn vader dat hij het voer zou voorschieten en besteedde zelf veel tijd aan de verzorging. Zodra ze groot genoeg waren, zette mijn vader mij met de konijnen af bij de Vogeltjesmarkt. Hij hielp nog net mee de grote kratten gevuld met mijn konijnen uit te laden. Met een ‘succes ermee’ reed hij snel weer weg. Ik moest er zelf maar voor zorgen dat ik hulp kreeg van onbekenden om mijn kratten naar de juiste verkoopplek op de markt te verplaatsen. Dat vond ik geen probleem, ik stapte wel op iemand af met het verzoek me te helpen. Het gaf me een enorme voldoening om vervolgens met grote mensen te onderhandelen over de juiste hoofdprijs voor mijn konijnen. Handje klappend en wel. Aan het eind van de middag haalde mijn vader me weer op en stond ik trots naast de lege kratten op hem te wachten. De winst mocht ik houden voor mijn skateboard.

Ik groeide op omringd door bossen en veel dieren. Op mijn vierde kreeg ik mijn eerste pony en ik stortte me sindsdien volledig op het paardrijden. Eerst als kleine indiaan door de bossen en later met een grotere pony naar de serieuze dressuur. We konden allebei nog niet veel maar het was mijn doel samen de Z-klasse in de dressuur te bereiken. Naast school en mijn bijbaantje trainde ik dagelijks met veel plezier en gedrevenheid. Ik genoot ervan te groeien in deze sport en mijn pony ontwikkelde zich samen met mij. In teamverband behaalden we na vier jaar niet alleen de Z-klasse maar wonnen we zelfs het Nederlands kampioenschap. Mijn doel was bereikt en het werd tijd voor een nieuwe uitdaging. Als prettige bijkomstigheid kon ik mijn pony direct daarna met een mooie winst verkopen.

Pionieren en creatief nadenken over hoe ik financieel op mijn eigen benen kon staan, had ik met de paplepel ingegoten gekregen. Ik vloog dus door de opleiding Small Business heen en was tijdens mijn studie al gericht op de wereld, in plaats van alleen op Nederland. Tijdens mijn stages leerde ik voor het eerst hoe verschillend er in de wereld zaken werd gedaan. Tijdens mijn eerste stage in Japan, als vertegenwoordiger van de Haarlem Business School, probeerde ik stageplaatsen voor medestudenten te regelen bij Japanse bedrijven. Het cultuurverschil was enorm en het was een fantastische uitdaging geaccepteerd te worden in de Japanse wereld vol regels en toneelspel. Als onbekende *Gai-jin*, oftewel 'barbaar', was het niet makkelijk een zakelijke deal met ze te sluiten, maar ik genoot ervan me helemaal onder te dompelen in de complexiteit van hun taal en hun manier van zakendoen. In Japan is er niet alleen onderscheid tussen formeel en informeel taalgebruik, maar zijn er daarbinnen ook nog eens verschillende niveaus

van beleefdheid. Welke beleefdheidsvorm in welke situatie het geschiktst is, hangt heel erg af van de sociale positie en leeftijd van zowel spreker als gesprekspartner. Hoe meer stukjes ik van deze complexe puzzel begreep en wilde begrijpen, hoe makkelijker het werd met succes zaken te doen. Juist omdat ik moeite deed de regels te doorgronden en daarmee mijn respect voor hun cultuur toonde, kon ik mijn stage succesvol afronden. Ook al maakte ik nog zo veel fouten.

Tijdens mijn stage in Venezuela ontstond het idee voor mijn eigen bedrijf: een bedrijf dat Amerikaanse en Europese beursgenoteerde fabrieken zou vertegenwoordigen in continenten met hoge barrières voor export. Een bedrijf dat de verkoop voor deze producten in die continenten zou ontwikkelen, op basis van haalbaarheidsstudies en verkoopplannen. Dit concept vergde weliswaar geen drastische investeringen maar was evenmin makkelijk uitvoerbaar. Een simpel tegeltje aan de muur van mijn stagebedrijf, gaf mij een levensles die ook een van mijn levensmotto's is geworden: *If at first you do not succeed, try, try, try again!* Ik viel daar bij het oprichten van mijn bedrijf Salesteam International nog vaak op terug.

Na het behalen van mijn diploma, schreef ik mijn bedrijf direct in bij de Kamer van Koophandel. Ik wilde beginnen in het Midden-Oosten. Daar was ik nog nooit geweest en ik dacht: laat ik maar beginnen met het moeilijkste continent. In werkelijkheid had ik geen idee hoe ondoorzichtig het continent ook echt was. Ik benoemde vijftien landen uit het Midden-Oosten als marktgebied, groot en klein. Ieder land was uniek en had zeer specifieke regels, politieke systemen en religies, waar ik geen enkele ervaring mee had. Ik keek er zeer naar uit deze culturen te leren kennen.

Ik vond een zeer gerenommeerd internationaal adviesbu-

reau, Larive, dat met me wilde samenwerken. Ik mocht hun vergaderruimtes in het kantoor te Zeist gebruiken om potentiële Nederlandse opdrachtgevers te ontvangen. Larive kende bovendien iemand met een groot kantorennetwerk in het Midden-Oosten. Wellicht dat ik daar ook gebruik van zou mogen maken. Die iemand bleek niet alleen eigenaar en president van een groot bedrijf, maar ook de president van Cyprus te zijn. Het enige wat ik hoefde te doen, was de man en zijn raad van bestuur te overtuigen. Waarom zouden ze tenslotte niet een drieëntwintigjarig ventje met een idee in hun kantoren laten plaatsnemen en van hun marktinformatie gebruik laten maken... Ik kreeg bijna hartkloppingen toen ik met mijn mooie presentatie bij zijn hoofdkwartier arriveerde en een grote limousine met Cypriotische vlaggetjes voor de deur zag staan. De president was duidelijk aanwezig!

Na een nerveuze start verliep de presentatie voorspoedig. Aan het einde richtte president Vassiliou zich tot de leden van zijn raad van bestuur en vroeg: ‘Wat denken jullie, mannen, zullen we deze knul met zijn gepassioneerde plannen maar helpen?’ De handtekeningen werden gezet en ik had daarmee ineens twintig kantoren en een enorme brok marktgegevens tot mijn beschikking. Een gezonde basis voor een zeer lange opstartfase, want met vestigingen en marktinformatie had ik nog geen klanten...

Het werven van klanten in het Midden-Oosten was de volgende stap. Ik zie mijzelf nog zitten in een vliegtuig naar Teheran met de contracten van een paar kleine Nederlandse opdrachtgevers in mijn koffertje. Mijn buurman vroeg me wat me naar Teheran bracht.

‘Zaken,’ zei ik.

‘O, doet u al lang zaken in Iran?’ vroeg hij.

‘Nou nee, ik begin net.’

‘Interessant, wie zijn uw klanten?’

‘Ik heb nog geen idee. Ik begin maar bij de Gouden Gids.’

Hij moet gedacht hebben dat ik volstrekt gestoord was. Misschien was het ook wel wat naïef en onbevangen achteraf, maar als je het niet probeert, weet je nooit of het lukt.

Gelukkig had ik gedurende de opstartjaren hulp van oom Henk, een neef van mijn vader. Hij was directeur geweest van Ballast Nedam in het Midden-Oosten en kon me nuttige adviezen geven. Ik moest goed geïnformeerd en diplomatiek zijn, vooral ook heel geduldig om vervolgens door te kunnen bijten wanneer dat kon. Belangrijker nog was het gevoel dat er iemand mét mij was. Het voelde als de steun van Al Pacino aan het studentje in de film *Scent of a Woman* en mijn oom was zeker de persoon om mijn tamelijk ambitieuze businessplannen bij te schaven.

Zelf had ik gedacht mijn bedrijf binnen vijf jaar op de kaart te zetten. Een behoorlijk optimistisch plan. Het duurde veel langer om ingangen te creëren, een onbekende markt te leren kennen en open te breken. Het was letterlijk leuren en sleuren. Vaak zat ik uren in een receptie te wachten om ontvangen te worden en vaak moest ik uiteindelijk toch op een andere dag terugkomen. Ik was niemand voor de meeste Arabische zakenlui. Een groentje die onbekende fabrieken vertegenwoordigde en niemand kende en begrijpelijkerwijs niet iemand voor wie de rode loper meteen werd uitgerold. Ik maakte ontzettend lange dagen, leefde uit een koffer en was continu onderweg. Ik kwam maar met heel kleine stapjes vooruit. Ieder succesje kon ik vieren, maar niet lang, want ik moest door! Een tegenslag kon ik niet als een tegenslag zien. Het was een uitdaging om ervan te leren. Het beter te doen. Dat gaf me juist meer energie

om door te gaan. Iedere nieuwe dichte deur wees me de weg naar een deur die wel open kon. Wilden potentiële klanten niet via mij als tussenpersoon zakendoen met mijn opdrachtgevers? Oké, dan betekende dat dat ik me als medewerker van mijn opdrachtgever moest presenteren. Konden klanten niet rechtstreeks uit de Verenigde Staten importeren? Oké, dan vond ik een alternatieve aanvoerroute.

Ondertussen woonde ik in Sharjah in de Verenigde Arabische Emiraten, een stoffig en zeer conservatief deelstaatje nabij Dubai, waar de mensen zaten die Dubai niet konden betalen. Het was een sfeerloze stad, waar alcohol en kroegen verboden waren en waar geen enkele andere Europeaan zich waagde. Ik deelde het kleine appartement met drie constructiewerkers uit India en Pakistan. Rommelige figuren vanuit mijn westers perspectief, heel hartelijk dat wel, maar ik vervloekte ze ook als ik weer eerst tien minuten bezig was hun haren uit het doucheputje te vissen. Deze lieden leerden me wel een wijze les. Arbeiders uit India en Pakistan staan helemaal onder aan de cultuurladder in het Midden-Oosten. Ze hebben ook daar echt een hard bestaan. Deze arbeiders werden tot mijn verbijstering als vee vervoerd naar de werkplaatsen. In trucks met staanplaatsen en een kijkgat op ooghoogte. Om triest van te worden! In vergelijking daarmee was mijn derdehands Mitsubishi, die ik om de haverklap moest aanduwen, een gouden koets. De problemen die ik ondervond, vielen in het niet bij hun verhalen. Verhalen over thuis vijf kilometer moeten lopen naar de dichtstbijzijnde waterput bijvoorbeeld. Zonder zeuren welteverstaan. Mijn problemen waren slechts luxeproblemen en opgeven stond niet in mijn woordenboek. Dat voelde bijna als een verplichting aan alle mensen in de wereld die niet de kans hadden om te studeren.

Gelukkig had ik na vijf jaar bellen, rondvliegen en leuren bij klanten en opdrachtgevers enige business opgebouwd en kon ik naar Dubai verhuizen. Daar deelde ik een appartement met een keurige dame uit Parijs. Een hele verandering na al die jaren met de constructiewerkers. Ik was bijna verbaasd andere ex-pats in de zandbak van het Midden-Oosten aan te treffen. Heerlijk vond ik dat. Eindelijk weer een sociaal leven. Tijdens de eerste weekenden in het groeiende Dubai bouwde ik snel een leuke vriendenclub op. Het was een luxe weer eens te gaan waterskiën en stappen en al helemaal toen ik ontdekte dat de lokale luchtvaartmaatschappij 2000 stewardessen in dienst had. Dat vergrootte de gezelligheid alleen nog maar!

Met mijn toenmalige vriendin en goede vrienden als Jerry en zijn vrouw Ingrid had ik naast het harde werken ook veel lol. We vierden het leven en onze kleine successen. Met een biertje in de strandbar tussen vrouwelijk schoon in bikini in plaats van een boerka, of in een van de enorme buitendiscoteken. Als ik daar om elf uur 's avonds na het werk nog kwam aanzeilen, stond Jerry al te wachten. 'Hé Ben, ben je eindelijk eens klaar met werken? Kom op, het is jouw beurt om te blazen!' Op een fles lag een stapel speelkaarten. Om de beurt moest iedereen daar in elk geval één kaartje vanaf blazen. De gene die de laatste kaart eraf blies, dronk een glas uit de fles sterke drank. Ik had vaak de laatste kaart, maar hoe brak ik ook was, ik pakte een paar uur later gewoon weer het vliegtuig naar een potentiële klant.

Vanuit Dubai ging de zoektocht naar meer en grotere opdrachtgevers verder. Een uiterst moeizaam proces, maar gelukkig kreeg ik na zes jaar hulp van de voormalige consul van België bij de acquisitie van Belgische klanten. Hij had vertrouwen in me, maar misschien had hij vooral ook medelijden met

de jongeman die met onverminderd enthousiasme doorploeterde in zijn rammelende autootje. Ik had eigenlijk geen idee, maar ik was hem zeer dankbaar. Via hem kreeg ik mijn eerste grote opdrachtgever en een begin van een doorbraak leek nabij.

Het enige moment dat ik ooit getwijfeld heb of ik het voor elkaar zou krijgen, was na zeven jaar, toen mijn creditcard voor de zoveelste keer werd ingeslikt vanwege onvoldoende saldo. Maar hoe frustrerend het leven daar soms ook was, ik geloofde in het concept van mijn bedrijf. Ik had tenslotte de eerste langetermijncontracten met beursgenoteerde fabrieken binnen. Ik moest het gewoon op een andere manier aanpakken en kon dat duidelijk niet alleen. Mijn bedrijf was als een vlot op open zee en bleef weliswaar drijven, maar ik had vaste grond onder de voeten nodig. Ik moest mijn trots inslikken, inzien wat mijn zwaktes waren en daar hulp voor inroepen. Ik had visie, kon die ook waarmaken en was goed in het openbreken van nieuwe markten, maar ik bleef steken terwijl ik wilde groeien. Ik had een sterke operationele manager naast me nodig en die vond ik in Dylan. De intelligente, hoogopgeleide en evenwichtige Dylan uit India. Hij had zichzelf losgetrokken uit het keurslijf van een van de grootste bedrijven uit India en kwam naar Dubai om uitzonderlijke redenen. Hij wilde de vrijheid krijgen iets neer te zetten en met zijn ideeën een concept opbouwen dat zou beklijven. Hij vond dat in tegenstelling tot de meeste mensen belangrijker dan veel geld verdienen en dat sloot naadloos aan bij mijn doelen. Ik wilde in de eerste plaats een goedlopend bedrijf creëren in een moeilijke markt en kennismaken met andere culturen. Ik wilde opdrachtgevers, klanten en medewerkers tevredenstellen. Dat geld verdienen zou dan hopelijk ooit een logisch vervolg zijn.