

Perfectionistische twintiger bouwt uitgebreide variant van LinkedIn

Young Entrepreneur Jeroen Sakkers

Bert Koopman

Noord-Beemster

Het kan altijd beter. Dat is in vier woorden de bedrijfsfilosofie van groeiondernemer Jeroen Sakkers (23). Op 'De Uilenhoeve' in Noord-Beemster bouwt hij — vanuit de bedrijvengroep van zijn familie — aan VictorMundi.com, een online platform voor zelfstandige professionals.

De missie van VictorMundi — 'wereldveroveraar' — is zelfstandig ondernemen soepeler te laten verlopen. Gebruikers kunnen opdrachten binnenhalen en samenwerken met anderen, bijvoorbeeld om sterker te staan bij aanbestedingen. Bovendien wordt de ondernemer rompslomp — administratie, e-mailverkeer — uit handen genomen. Zijn doelgroep bestaat uit de wat hoger opgeleiden in de zakelijke dienstverlening, de ICT en de creatieve sector.

Sakkers claimt dat deze combinatie zijn platform onderscheidend maakt van concurrerende online initiatieven als Brazen Careerist en Business Chamber. 'Zij hebben een andere focus. Wij willen hét platform worden voor zelfstandige professionals.'

En LinkedIn dan? 'Zij doen het profileren en netwerken goed. Een uitstekend platform voor recruiters. Maar wil je meer dan profielen bekijken — zakendoen met opdrachtgevers, samenwerken en administratieve problemen opgelost zien — dan moet je hier zijn.'

Op de klok tegenover Sakkers' bureau staat: 'Dreams are goals with a deadline'. Zijn platform zou begin dit jaar operationeel zijn. Maar de ontwikkelingsfase vergde een halfjaar extra. Want Sakkers, bijna afgestudeerd als bedrijfs-

kundige, is perfectionist.

Samen met zijn team testte hij het systeem op een groep van honderd zelfstandige ondernemers. Wat gebruiken ze wel en niet? Wat kan beter? Deze vragen stonden centraal. Inmiddels heeft hij 'enkele honderden' gebruikers.

Wat zijn de spelregels? Aanmelden is gratis. Vervolgens verkennen deelnemers aan de hand van een hulpprogramma het hele platform. Wie zich wil abonneren, betaalt € 29,95 per maand.

Cruciaal is dat zelfstandige ondernemers hun eigen bedrijf online zetten zodat ze in contact kunnen komen met opdrachtgevers en andere ondernemers kunnen uitnodigen tot samenwerken. Maar niet iedereen wil zichzelf in de etalage te zetten.

Sakkers: 'Toch komt pas dan een vliegwieltje in werking. Daar zit onze groei. De online wereld kent geen grenzen. Je concurreert als Nederlander met professionals uit India, Noord-Amerika of Peru.'

Als hij volgend jaar 40.000 ondernemers strikt, dan levert dat hem naar eigen zeggen een kleine € 4 mln aan omzet op.

En over vijf jaar? 'We hebben dan 300.000 gebruikers en zijn tevens actief in Duitsland, Groot-Brittannië en de VS', zegt Sakkers. 'We zijn dan mondiaal dé partij waar je als professional moet zijn — de wereld ligt aan je voeten.'

Wat hem helpt, is deelname aan het programma Groeiversneller van het Innovatieplatform en EZ. Dit programma belooft tweehonderd bedrijven in vijf jaar aan een omzetexplosie te helpen van enkele miljoenen tot € 20 mln.

De Groeiversneller biedt deel-

nemers prikkels om met andere ondernemers te sparren. Daarnaast wordt een 'groeipad' uitgezet naar een 'strategisch plaatje' van het bedrijf over vijf jaar.

Sakkers heeft zijn omzetdoelstelling zelfs 'nog enkele miljoenen hoger' geprojecteerd. Hij heeft er alle vertrouwen in. 'Op één website je hele bedrijf bestieren, dat is pas onderscheidend.'

Een ander baken — naast Groeiversneller — is de ZZP Barometer, die hij samen met anderen oprichtte. Deze monitor verschaft hem elk kwartaal inzicht in nieuwe trends aangaande zelfstandigen uit de zakelijke dienstverlening en andere sectoren.

Toch moet nog veel gebeuren, want er is nauwelijks omzet. Sakkers heeft inmiddels 21 mensen in dienst, onder wie elf programmeurs. Sommigen komen met de auto vanuit Amsterdam; anderen uit de kop van Noord-Holland.

Sakkers kreeg het ondernemen van huis uit mee. Hij keek de kunst af bij zijn vader die een consultancy runt in de pensioensector. Als gymnasiast maakte ik zijn kantoor schoon, als student klopte ik politissen voor hem in. 'Van schoonmaker tot directeur', grapt hij.

De familiebedrijven — inclusief NEWit, dat software vermarkt — zijn ondergebracht in de Tomorrow Groep. Sakkers participeert daarin voor 25%. Zijn broer, vader en moeder hebben eveneens ieder een aandeel van 25%.

Dan: 'VictorMundi werd tot dusver grotendeels gefinancierd uit andere activiteiten in de Tomorrow Groep. Mijn vader heeft veel vertrouwen in mijn bedrijf. Wevullen elkaar goed aan. Hij de com-

merciële dealmaker en ik de analytische plannenmaker.'

Het platform Victor Mundi komt nu van de test-in de groeifase terecht. Sakkers streeft naar een kritische massa van 10.000 tot 20.000 gebruikers verspreid over

twaalf tot dertien branches in 2011. Pas dan kan een ondernemersplatform goed functioneren.

Hij wil de organisatie naar een hoger plan tillen. Functies als ondersteuning, ontwikkeling en marketing vergen nieuw investe-

ringen. 'Tijd om uit te zien naar risicodragend vreemd vermogen, om de groei te financieren.'

Tomorrow Groep Wie doet wat?

- Pensioenconsultants: pensioenadvisering, -communicatie en -informatie
- NEWit: commercialiseren van software voor pensioenfondsen, verzekeraars en mkb-bedrijven. Omzet bedraagt circa €1 mln
- VictorMundi: online platform voor zelfstandige ondernemers. Die kunnen daar zakelijke info uitwisselen



'Over vijf jaar hebben we 300.000 gebruikers en zijn we mondiaal dé partij waar je als professional moet zijn'

Foto: Jacqueline Dubbink