

## Inhoud

Inleiding 9

**Les 1: Zorg voor een passend imago**

Ali B: 'Als de wereld een toneelstuk is, wil ik degene zijn die de pauze aankondigt' 13

**Les 2: Blijf je verwonderen**

Jeroen Bours: 'Het is belangrijk de eerste ingeving te schrappen' 23

**Les 3: Houd de relaties in stand**

Jan des Bouvrie: 'Alleen mijn vrouw en kinderen krijgen mij in de gordijnen' 35

**Les 4: Ken je beperkingen**

Jaap Buijs: 'Geen zaaleigenaar haalt het in zijn hoofd mijn telefoontjes niet te beantwoorden' 45

**Les 5: Het concept kan altijd beter**

Chuckie: 'Dirty Dutch is a cool brand en moet dat blijven' 55

### **Les 6: Geef intuïtie ruim baan**

Hans Clevers: 'Knagende gevoelens neem ik altijd serieus' 67

### **Les 7: Lastig is leuk**

Annemarie van Gaal: 'Voor een compromis bestaat geen markt' 77

### **Les 8: Wees stabiel**

Anky van Grunsven: 'Als het paard gespannen is, moet ik hem weer in balans brengen' 87

### **Les 9: Zoek buiten de gebaande paden**

Rutger Hauer: 'Het was moeilijk een goede agent te vinden' 97

### **Les 10: Wees zuinig met je merk**

Henny Huisman: 'Die fles cola ben ik eigenlijk zelf' 109

### **Les 11: Let op de lange termijn**

Ariane Inden: 'Ik haal niemand het vel over de neus' 119

### **Les 12: Creëer een buffer**

Inge van Kemenade: 'De verplichtingen verlies ik nooit uit het oog' 129

### **Les 13: Ken de ander**

Geert-Jan Knoops: 'Als wij met krachttermen smijten, gaan de hakken in het zand' 139

### **Les 14: Blijf leren**

Henk van Koeveringe: 'Elke nieuwe fase stelt nieuwe eisen' 149

### **Les 15: Wees gedisciplineerd**

Ben Mandemakers: 'De klanten mogen nooit de dupe worden' 161

### **Les 16: Toon de parels**

Ans Markus: 'In de kunstwereld bestaat nauwelijks concurrentie' 171

### **Les 17: Oefen voor het juiste moment**

Teun de Nooijer: 'De coach van een tegenstander vergeleek mij met een jaguar' 181

### **Les 18: Beperk het risico**

Wim de Pundert: 'Ik doe mijn zaken zoals ik mijn auto's race' 191

### **Les 19: Eenvoud loont**

Atilay Uslu: 'De komende tijd gaan wij weer ouderwets verkopen' 203

Besluit 213  
Dankwoord 221

## Inleiding

De Amerikaanse meloenenboer Nathan Stubblefield vindt rond 1890 de mobiele telefonie uit. Hij construeert een web van metalen draden dat dient als ontvanger en bouwt een zender ter grootte van een schuur. Niet erg praktisch, maar het is wel een groot succes. Na jaren van ploeteren is Stubblefield intens tevreden als blijkt dat zijn theorie klopt en hij zeker weet dat zijn intuïtie hem in de juiste richting wees. Helaas kan hij niet lang genieten van zijn glorie. Stubblefield organiseert nog een paar shows, maar zakt daarna weg in de vergetelheid. Uiteindelijk sterft hij in 1928 eenzaam en berooid.

Soms blijft een gebeurtenis vrijwel onopgemerkt, soms wordt het een klapper. Neem een voetballer die tijdens de finale van het wereldkampioenschap met een schitterende omhaal het winnende doelpunt scoort. Die heeft de clubs voor het uitzoeken, verdient wat hij vraagt en kan in elk televisieprogramma zijn mening geven. Mits goed begeleid, wacht hem eeuwige roem en een leven in weelde. En zolang geslaagde zakenmensen en beroemde acteurs verstandig omgaan met hun talen-

ten, hoeven ook zij zich weinig zorgen te maken over hun toekomst.

Inderdaad, de beloning wordt oneerlijk verdeeld. Want in alle gevallen zijn grote inspanningen geleverd en is sprake van toewijding en talent. Stubblefield had niet alleen een geniale ingeving, maar moest ook vele uren rekenen en ontwerpen voordat hij zijn installatie kon bouwen. De professionele voetballer brengt een groot deel van de dag door op het trainingsveld waar hij wordt afgebeeld, en de zakenman ligt waarschijnlijk vele nachten te woelen in zijn bed voordat hij zijn product op de markt lanceert.

Ergens in slagen levert dus niet automatisch succesverhalen op. Al worden de handelingen eindeloos herhaald en geoefend, en is het talent vrijwel onuitputtelijk, dan nog zijn roem, rijkdom of invloed niet gegarandeerd. Dat hoeft niet erg te zijn. Een wetenschapper die een geheel nieuw licht werpt op de taal van een vrijwel verdwenen stam in Bolivia, weet al van tevoren dat hij buiten zijn kleine vakgebied weinig erkenning zal krijgen. Dus neemt hij genoeg met de intense tevredenheid die na deze buitengewone prestatie bezit van hem neemt.

Voor veel mensen is deze tevredenheid echter onvoldoende, omdat zij een groots en meeslepend leven nastreven. Een Bekende Nederlander in de kennissenkring kan op de eigen palmares worden bijgeschreven, wij mogen ons graag spiegelen aan succesvolle mensen

en spellen hun verhalen. Logisch, want wie wil nu geen bestaan zonder alledaagse zorgen, wie wil niet kunnen kopen wat hij maar wil, wie wil niet dat tijdens discussies naar hem wordt geluisterd en wie wil geen invloed uitoefenen op de loop van de geschiedenis?

Dus ging ik op zoek naar mensen die een evident succesvol leven leiden. Zij zijn immers de ervaringsdeskundigen, zij kunnen ons wijze lessen bieden over het streven naar succes, roem, rijkdom en invloed. In dit boek heb ik gekozen voor een zo breed mogelijke benadering; een zakenman volgt immers een ander pad dan een muzikant, een acteur beschikt over andere kwaliteiten dan een bedrijvendokter of een kunstschilder. Dankzij deze variatie worden succes en een succesvol leven belicht vanuit zo veel mogelijk verschillende invalshoeken, zodat uiteindelijk overeenkomsten zijn te destilleren.

Maar geloof mij niet op mijn woord. Luister liever naar de mensen die het kunnen weten, lees hun wijze lessen en oordeel zelf.

Frits Conijn  
Herfst 2013

## Les 1: Zorg voor een passend imago

### **ALI B: ‘ALS DE WERELD EEN TONEELSTUK IS, WIL IK DEGENE ZIJN DIE DE PAUZE AANKONDIGT’**

Geboortedatum: 16 oktober 1981

Activiteiten: Rapper, televisiepersoonlijkheid, theatermaker, artiestenmanager

Een praatjesmaker die zegt wat hem voor de mond komt. Optimistisch, recht voor zijn raap en vooral onbevangen. Ali B stoort zich niet aan rangen, standen of andere machtsverhoudingen. Wanneer zakenman John Fentener van Vlissingen, oprichter van miljardenbedrijf BCD Holdings, tijdens een bijdrage aan een inspiratiedag bijvoorbeeld zegt dat ondernemers met beide benen op de grond moeten staan, aarzelt Ali B niet op een vriendelijke manier met hem de degenen te kruisen. ‘Dat moet je juist niet, je moet vliegen, anders ga je niet omhoog.’

Zelfs de koningin krijgt te maken met de directe benadering van Ali B. Als zij in 2005 in de provincie



Flevoland een optreden bezoekt van de muzikant, platenbaas, theatermaker, artiestenmanager en televisiepersoonlijkheid, krijgt zij tegen elk protocol in een omhelzing. ‘Dergelijke acties bedenk ik bij wijze van spreken op het moment zelf,’ zegt Ali B op zijn kantoor in een buitenwijk van Almere. ‘Gelukkig heeft de huidige koning Willem-Alexander mij achteraf laten weten dat zijn moeder dat leuk vond en niet beledigd was.’

Eigenlijk is Ali B een sympathieke ontregelaar. Hij wil niet kwetsen, maar zoekt naar de kern van het bestaan, wil de opsmuk overbodig maken en zet daarom de verhoudingen op losse schroeven. ‘Wanneer ik de koningin een knuffel geef, is zij even gewoon een lieve vrouw en ben ik in plaats van haar onderdaan een van haar landgenoten. Als de wereld een toneelstuk is, wil ik degene zijn die de pauze aankondigt. Dan kunnen de maskers af, en hoeven mensen even geen rol te spelen.’

Het lijkt een vreemde opmerking van een man die een groot deel van zijn tijd doorbrengt op een podium en afhankelijk is van zijn imago. Maar Ali B ziet daar geen probleem in. Naar zijn idee moet het imago zo nauw mogelijk aansluiten bij het karakter van de artiest, dan hoeft hij niets te verbergen en ervaart hij werken als vrije tijd. En als de talenten aanwezig zijn en hard wordt gewerkt, komt de rest vanzelf. Of in de onverbiddelijke logica van Ali B: ‘Als datgene wat mij kwetsbaar maakt mijn kracht is, ben ik dus nooit kwetsbaar.’

‘Ik wil af van de kleine geheimen,’ zegt Ali B eerder in een interview dat in de dagbladen van Wegener is verschenen. ‘Om een voorbeeld te noemen: ik kan eigenlijk helemaal niet dansen. Dus als ik een keer moet dansen, verplaats ik mijn gedachten naar een alledaagse vertrouwde bezigheid waar ik wel goed in ben. Zo straal ik uit dat ik heel zelfverzekerd ben en denken mensen: goh, die man kan dansen zeg. Maar het is uiteindelijk zo zielig, het is maar een maniertje. Dat wil ik nu eens laten zien.’

Wat geldt voor Ali B zelf, geldt ook voor de andere artiesten die bij zijn bedrijf Spec Entertainment onder contract staan. Neem Negativ. Op lijsten aan de muur van het kantoor wordt in steekwoorden het imago van deze rapper geëvalueerd. Hij heeft een verleden, zoveel is duidelijk. Vrouwonvriendelijk, agressief en vroeger vaak betrokken bij verbale en ritmische confrontaties met collega’s, ‘dissen’ in het jargon. Wat begon als speelse plagerijen, onttaarde in beledigingen en verdachtmakingen. Wederzijds weliswaar, maar vooral Negativ werd gezien als een ‘pestkop’, zoals een van de steekwoorden op de lijsten luidt.

Dat imago is radicaal veranderd. De rauwe randjes zijn gebleven, maar die blijken uitstekend te combineren met een vriendelijke uitstraling. Voor het televisieprogramma *De invasie* reist Negativ bijvoorbeeld af naar het Friese dorp Hindeloopen en beschildert daar klompen, ligt als een drenkeling in het IJsselmeer en