

'Ondernemende investeerder' John Kimmel:  
**'Starter moet zijn bedrijf en  
 zichzelf beter verkopen'**

**Startende ondernemers schieten tekort in de verkoop. Van hun producten en diensten, van hun bedrijf en van zichzelf. Waar Amerikanen zich uitstekend kunnen presenteren, maken Nederlanders er te vaak een potje van. Dat is de ervaring van John Kimmel (59), zelf ondernemer en investeerder in jonge, innovatieve bedrijven. "Je moet je op elk niveau kunnen verkopen. De presentatie, ook van resultaten, is hier helaas nog een ondergeschoven kindje."**

John Kimmel is nu vooral bekend als voorzitter van de WTC Club Rotterdam. Hij verdiende zijn sporen onder meer als directeur-grotaandeelhouder van Grote Beer Software. Met Parkgraaf Participaties, dat hij vanuit zijn huis in Rotterdam runt, investeert hij intussen al vijftien jaar in jonge, veelbelovende en innovatieve bedrijven. Maar vaak nog belangrijker dan het geld zijn Johns kennis, ervaring en contacten voor de ondernemers.

"Ik kijk altijd naar hoe sales en marketing geregeld zijn, hoe ze daar mee omgaan. Gebrek aan verkoop is met afstand faalfactor nummer 1 bij nieuwe bedrijven. Een eerste klant is er meestal wel, en die wordt gepamperd en gedaan. Maar na twee, drie maanden zie je dat die bron is opgedroogd. Het is overal hetzelfde liedje: startende ondernemers letten te weinig op hun verkoop en de continuïteit die daarvan afhankelijk is."

#### Grote Beer

Begin jaren '70 kwam hij in de IT-sector terecht. Hij maakte carrière bij verschillende Amerikaanse multinationals. Daar vervulde hij uiteenlopende (internationale) sales-, marketing- en managementfuncties en verzamelde hij enkele prestigieuze internationale sales- en marketingawards.

Toen hij in 1987 door zijn toenmalige werkgever gevraagd werd bij de Japanse en Australische vestigingen orde op zaken te stellen, had hij daar geen oren naar. Niet veel later werd John benaderd door een van de participatiemaatschappijen van Grote Beer: "Of ik daar algemeen directeur en aandeelhouder wilde worden."

De keuze was snel gemaakt en in 1988 kocht hij zich in bij het Delftse bedrijf, dat boekhoudsoftware ontwikkelde en verkocht. Toen John Kimmel er aantrad, werkten er tussen de 30 en 35 mensen en was de omzet een paar miljoen gulden. In 1994 verkochten Kimmel en de investeerders hun aandelen aan Exact Software.

Toen werkten er zo'n honderd mensen en was de winst hoger dan de omzet zes jaar eerder.

#### Zweet onder de neus

"Na de verkoop had ik geen zin meer weer op de bok van een bedrijf te gaan zit-

ten. Ik had inmiddels zo veel kennis, over ondernemen, management, financieel, internationaal, sales en marketing dat ik vond er klaar voor te zijn zelf ondernemer te worden. Ik had het vak goed geleerd bij de Amerikanen. Heel veel dingen zijn er met een mokerhamer in gedruild, en daar heb ik tot op de dag van vandaag nog plezier van."

Ook als het ging om jezelf en je bedrijf neerzetten. "Bij een van die bedrijven, dat beursgenoteerd was, moesten alle directeurs van werkmaatschappijen minimaal één keer een presentatie houden voor 150 Wallstreet-analisten. Het meest kritische publiek dat je je kunt voorstellen. Je kreeg het een dag van tevoren pas te horen dat het jou beurt was. Nou, dan stond je wel even met het zweet onder de neus. Maar je leerde er ontzettend veel van."

John Kimmel noemt zichzelf 'ondernemend investeerder'. "Maar ik draai het ook om: investerend ondernemer." Met zijn participatiemaatschappij richt hij zich op jonge, innovatie ondernemingen, liefst als ze ook een technologische component hebben. Met producten of diensten die in aanmerking komen voor een patent of octrooi. "Of als ze in Nederland al op de markt actief zijn en ze internationaal willen gaan."

In vijftien jaar tijd klopten meer dan duizend jonge bedrijven bij hem aan. Met minder dan honderd ging hij in zee. Minder dan 10 procent dus. "Een gebruikelijk percentage. Gemiddeld had ik tien tot twaalf participaties tegelijk. Ik heb dat inmiddels een beetje afgebouwd."

Een bedrijf dat hij heeft aangehouden is Computerwacht in Alphen aan den Rijn. De ICT-dienstverlener is een beetje zijn kindje. "Ik heb het zelf opgericht, samen met de directeur: Eric Carree. Ik ben er aandeelhouder en commissaris, maar bemoei me niet met de business. Het is een zeer succesvolle deelneming. Zelfs in deze moeilijke tijden gaat het heel goed. Daar ben ik trots op."

#### Slecht nieuws

In de eerste helft van zijn carrière werkte hij over heel de wereld. "Ik zat zowat meer in het vliegtuig dan op de grond. Sinds ik mijn participatiemaatschappijtje heb, heb ik me meer en meer gefocust op de regio Rotterdam. Ik wil dicht bij de onderne-

mingen zitten waar ik mee te maken heb."

"Ik hoef geen formeel commissariaat, maar wel zeggenschap zodat ik zicht heb op wat er gebeurt in het bedrijf." Een van de zaken die hij heeft overgehouden aan zijn werk bij Amerikaanse multinationals is discipline op het gebied van rapportages. "Wat ik daarvan geleerd heb, is dat je je er stipt aan moet houden. Anders heb je een probleem. Nederlanders vinden dat vervelend. Toch vraag ik van alle jonge bedrijven waarmee ik werk dat ze iedere maand rapporteren, volgens een standaardmodel en op tijd. Als een rapportage te laat is, moet je je voorbereiden op slecht nieuws. Want is er goed nieuws, dan kunnen ze niet wachten om het je te vertellen."

#### WTC Club

Het afbouwen van de participaties hangt samen met Johns belangenloze inzet voor non-profitorganisaties. Een normale ontwikkeling, vindt hij: "Als je achter in de vijftig bent ga je je maatschappelijke functies een beetje uitbouwen. Vandaar dat ik ja heb gezegd toen ik gevraagd werd om twee jaar geleden Thom Bakker op te volgen als voorzitter van de WTC Club Rotterdam."

Een uitstekende businessclub, vindt hij, en met meer dan 430 leden de grootste van Rotterdam. Maar toch is hij bezig de koers enigszins te verleggen. "Het was heel gezellig, maar het mocht wel wat zakelijker. Ik zoek de balans tussen gezelligheid en zakelijkheid." Als het aan hem ligt, groeit de WTC Club de komende jaren door, liefst naar 600 leden. Met dat doel is het bestuur bijvoorbeeld een samenwerking aangegaan met hogescholen in de stad. Afgestudeerden die een bedrijf beginnen, worden bij de WTC Club met open armen

ontvangen en vinden daar een nuttig netwerk.

VJO '09

John Kimmel zit ook in een adviescommissie bij de Rabobank Rotterdam voor het verstrekken van innovatiekredieten aan jonge ondernemingen. Hij begeleidt verder studenten aan de Rotterdam School of Management als ze aan het eind van hun studie Entrepreneurship hun scriptie en businessplan moeten schrijven. Verder is hij voorzitter van het comité van aanbeveling voor het jaarlijkse netwerk gala People's Business en van dat voor de Vakbeurs Jonge Ondernemingen (VJO '09), die dit jaar voor het eerst wordt gehouden (op 23 en 24 september in Beurs-WTC).

Een goed initiatief, vindt hij, omdat het laagdrempelig is en jonge bedrijven zich professioneel en met ondersteuning kunnen presenteren. Pas gestarte ondernemers hebben op VJO '09 al voor 500 euro een stand en komen in contact met bestaande en potentiële klanten. En dat is een belangrijk leermoment, hoopt John Kimmel. "Laat nu eens zien aan de markt hoe ver je bent. Probeer uit of je de aandacht kunt trekken met wat je te bieden hebt. Ook hier draait het weer om sales: verkoop jezelf, je product en je bedrijf."

## CV

**naam:** John Kimmel

**leeftijd:** 59 jaar

**woonplaats:** Rotterdam

**functie:** directeur-eigenaar van Parkgraaf Participaties

**nevenfuncties:** voorzitter WTC Club

Rotterdam, lid adviesraad Rabobank

Rotterdam, studentenbegeleider

Rotterdam School of Management,

voorzitter comité van aanbeveling

People's Business, voorzitter comité

van aanbeveling VJO '09

**hobby's:** golfen, gitaarspelen en

koken (liefst voor anderen)

"Je moet jezelf en je bedrijf op alle niveaus kunnen verkopen"

"Het was heel gezellig, maar het mocht wel wat zakelijker"

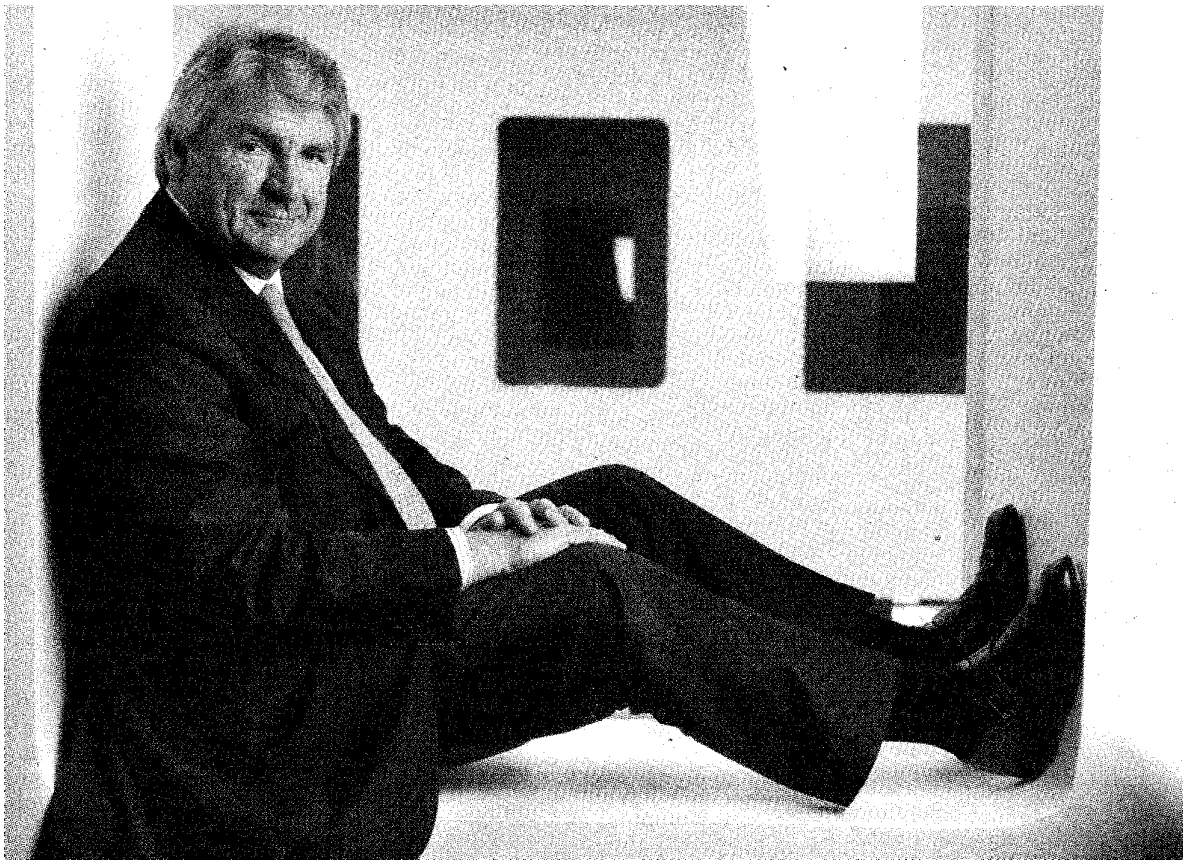


FOTO: SJAAK RAMAKERS

John Kimmel: "Ik heb me meer en meer gefocust op de regio Rotterdam. Ik wil dicht bij de ondernemingen zitten waar ik mee te maken heb."