

# ‘Er is hier iemand voor je, uhm ... van de Belastingen’

**Het geld komt met bakken tegelijk binnen, toch dreigt faillissement. Als piepjonge ICT-ondernemer leert Marijn Poelman dat optimisme niet helpt om de rekeningen te betalen. ‘Mooi weer spelen is geen oplossing.’**

## Tegenslag

In Tegenslag vertellen ondernemers, bestuurders, politici en kunstenaars over de dieptepunten in hun loopbaan. En hoe zij die te boven kwamen.

**Marijn Poelman was 14 toen hij als ondernemer begon: ‘Mijn compagnon zegt dat ik een kopie ben van hem. Hij was voor zijn 30ste miljonair, en heeft toen alles weer verloren. Nu heeft hij zijn bedrijf succesvol verkocht.’** FOTO’S MARK HORN VOOR HET FINANCIËLE DAGBLAD

**H**et is december 2013. Een medewerker van het bedrijf van Marijn Poelman steekt zijn hoofd om de deur. ‘Marijn, er is iemand voor je, uhm ... van de Belastingdienst.’

Direct daarna stapt een kalende vijftiger zijn kamer binnen. ‘Die ken ik,’ schiet het door Poelman heen, ‘dat is die man bij wie ik thuis zijn netwerk heb gerepareerd.’

‘Wat kan ik voor u doen?’ vraagt hij terwijl ze handen schudden. ‘Meneer Poelman, ik kwam eens informeren wat er met uw bedrijf aan de hand is. Want ik heb hier een overzicht van uw openstaande schulden bij de Belastingdienst en die bedragen nu zo’n €40.000.’

Anders dan de reputatie van zijn dienst doet vermoeden, blijkt de belastingdeurwaarder een heel geschikte vent. Ze kennen elkaar uit hun dorp en Poelman is nog jong, piepjong voor een ondernemer. De man toont begrip. Ze spreken af dat ze ‘contact houden’ en gaan hartelijk uit elkaar.

Het is juli 2014. Voor hem zit een nieuwe belastingdeurwaarder, een man die het rayon van Poelmans dorpsgenoot heeft overgenomen. Hij is minder vriendelijk. ‘Mijnheer Poelman, we zijn nu bijna een halfjaar verder en ik zie dat u niets van uw schuld heeft afbetaald. Integendeel, die is nu opgelopen tot boven de €100.000. Dit kan zo niet langer.’

Achteraf redenerend is de ellende begonnen met de overname van een failliete pc-winkel in de buurt, vertelt de Groningse ondernemer. ‘De curator belde op of het niet wat voor mij was. Dat was de duurste LOI-cursus ooit. We zaten met ons bedrijf in de business-to-businessmarkt, en dit was de consumentenmarkt. Wij waren gewend in uren omzet te denken. In zo’n winkel sta je een uur met een klant te praten over een router of een switch en dan heb je, als hij er eindelijk een uitsoekt, €3 verdiend. Een heel andere tak van sport.’



**‘Veel rennen en weinig overzicht. We stuurden op de bankrekening, zo van: zaterdag komt er wat binnen, dan kunnen we dat betalen’**

Poelman dacht destijds: alles wat met IT te maken heeft, doe ik wel even. En als ik het niet kan, dan leer ik het. Dat optimisme had hem ook ver gebracht. Als fanatiek gamer was hij op zijn 14de begonnen met het verhuren van game-servers. Nou, dan kon hij ook wel websites bouwen. Zo groeide zijn bedrijf gestaag door.

### ANDERHALVE TON SCHULD

Tien man personeel, meerdere bv’s, een bedrijfspand en een winkel, Poelman voelde zich de koning te rijk. ‘Heel veel rennen en weinig overzicht. We stuurden op de bankrekening, zo van: zaterdag komt er wel weer wat binnen, dan kunnen we dat betalen. We hadden ook geen fulltime administrator in dienst. Soms kwamen er rekeningen tevoorschijn die we vergeten waren.’

En toen kwam het moment dat het zo écht niet langer kon. Met de andere onbetaalde rekeningen die er lagen, was de uitstaande schuld anderhalve ton. En dan kun je als 22-jarige ondernemer wel een paar ton per jaar omzetten, dat geld had Marijn Poelman niet, zakelijk niet, maar ook niet privé.

‘Ik ben naar een klant gestapt, een ervaren ondernemer uit Almere met wie ik een goede band had’, vertelt Poelman. ‘Ik heb alles bij hem op tafel gelegd en gezegd: ik weet niet meer wat ik moet doen. Hij antwoordde dat hij potentie in mij zag als ondernemer en dat ik goud in handen had met mijn diensten. Maar dat het mij ontbrak aan focus.’

De ironie wil dat het bedrijf van Poelman voor die klant software had gebouwd waarmee hij al zijn bedrijfsprocessen kon doormeten. ‘Hij wist alle belangrijke indicatoren: omzet, klanten, levertijd, marges, per medewerker, per dag, per uur. Op elk moment van de dag kon hij de thermometer van zijn bedrijf aflezen. En die hadden wij voor hem gebouwd.’

Het was Poelmans grootste klant, het Almeerse bedrijf was goed voor de helft van zijn omzet. Maar omgekeerd was het bedrijf ook van de continuïteit van Poelmans software afhankelijk. De ondernemer in Almere besloot Poelman te helpen opnieuw te beginnen. Maar dan wel onder de voorwaarde dat Poelman zich voortaan zou richten op één ding: het bouwen van maatwerksoftware voor bedrijven.

Poelman kon met de Belastingdienst en de andere schuldeisers een deal sluiten en wendde een faillissement af. Hij liquideerde vervolgens het oude Qlic, om een nieuw Qlic te kunnen oprichten. De Almeerse ondernemer nam een minderheidsaandeel in het nieuwe bedrijf en werd Poelmans compagnon.

### INKOPPERTJE

De les die Poelman heeft geleerd is dat je één ding goed moet doen. ‘Alle randzaken leiden alleen maar af. Wie is je klant? Die moet je bedienen.’ De tweede les is dat je altijd aan de knoppen moet blijven draaien, hoe goed de zaken ook gaan. ‘Mijn compagnon — die ondernemer uit Almere — zegt altijd: meten is weten, gissen is missen. Ik weet nu tot op het uur nauwkeurig welke medewerkers declarabel zijn en wat ze doen.’ En dan is er nog het ‘persoonlijke inkoopertje’, zoals Poelman het noemt, en dat het geen zin heeft je kop in het zand te steken. ‘Mooi weer spelen draagt niet bij aan de oplossing van je probleem.’

Hij is veel boeken gaan lezen op het terrein van management en hij leidt Qlic nu volgens de methode *scaling up* van de Amerikaan Verne Harnish. Een onderdeel van deze methode is het formuleren van een ambitie en daar met het hele team aan werken. Qlic moet over vijf jaar zeventig medewerkers tellen, de omzet moet €6 mln tot €7 mln bedragen. Poelman is al aardig op weg. Qlic won in oktober de FD Gazelle Award als een van de snelste groeiers van Nederland.

Poelman: ‘Mijn compagnon zegt dat ik een kopie ben van hem. Hij was voor zijn 30ste miljonair, en heeft toen alles weer verloren. Nu heeft hij zijn bedrijf succesvol verkocht. Hij is degene die mij een spiegel kan voorhouden. We hebben dezelfde humor en dezelfde denkwijze. Op dit moment zit hij in de VS, maar ik spreek hem bijna dagelijks. Sowieso probeer ik twee dagen per week aan mijn ontwikkeling te werken. Vroeger werkte ik in mijn bedrijf, nu werk ik aan mijn bedrijf.’



Hilda Bouma is redacteur profielen voor Het Financieele Dagblad

### CV

- **1992** Geboren op 8 januari in Groningen
- **2006** Schrijft zich op 14-jarige leeftijd in bij KvK als ondernemer
- **2009-2014** Diverse studies op het gebied van bedrijfskunde en economie, niet afgeemaakt
- **januari 2013** Richt Qlic op
- **voorjaar 2013** Neemt failliete pc-winkel over
- **december 2014** Richt zijn bedrijf Qlic opnieuw op, met nieuwe aandeelhouder