



'Als je hebt moeten vechten om je bedrijf in leven te houden, blijf je sober, denk ik.' Slachtpartij p84

Flashback

Zapp introduceerde talloze bevlogen ondernemers. Hoe is het hun vergaan? We vroegen het Egbert Hennen, die vijf jaar geleden in Quote stond.

'Mijn ambitie is duidelijk: ik wil op de Quote 500 komen', sprak Hennen vijf jaar geleden. Een halfjaar later was het zover; met een geschat vermogen van 68 miljoen euro belandde hij op plaats 336 van de rijkenlijst. Ten onrechte, concludeerden we al snel, want het eigen vermogen op de balans van Vrijhuizenmarkt.nl, zijn franchiseorganisatie van huizenverkopers, bleek vrijwel volledig uit goodwill te bestaan. En hoewel Hennen ons graag anders wil doen geloven, is dat wel erg opportunistisch. 'Maar mijn droom is wel mooi uitgekomen', lacht Hennen. Door onze ervaringen uit het verleden, en zijn motto 'fake it till you make it', zijn we redelijk wantrouwig geworden over de inkomsten die hij tegenwoordig uit zijn bedrijf zegt te halen. 'De courtageomzet lag in 2009 op zo'n twintig miljoen euro. Franchisenemers dragen normaalgesproken tien procent van hun omzet af, dus dan zit je op twee miljoen. In de praktijk is het iets minder hoor, want ik spreek met sommigen een fee af. Het heeft geen zin om mensen aan de nek te hangen. Je wilt immers dat ze blijven, hè?' Hennen heeft zich de afgelopen jaren

namelijk verbaasd over het gemak waarmee franchisenemers weer opstappen. 'Ze betalen 17.500 euro om in te stappen', zegt hij. 'Da's een goede deal hoor, je kunt meteen een vliegende start maken. Maar toch heb ik de afgelopen jaren vaak meegemaakt dat mensen er na twee maanden weer de brui aan geven. "Ach, het heeft me nog geen twintig mille gekost", zeggen ze dan. Maar dat is best veel, toch?' Mede door deze laconieke houding heeft Hennen op dit moment ongeveer hetzelfde aantal franchisenemers als vijf jaar geleden. Hennen: 'Er is in de makelaarsbranche natuurlijk een shake-out geweest. Daar heb ik ook last van gehad. Het probleem was niet eens zozeer dat er meer mensen weggingen, er kwamen er alleen dramatisch minder bij.'



Egbert Hennen

'IK PROBEER ER BEWUST TUSSEN TE KOMEN IN HILVERSUM. JE KUNT ER LEUK VERDIENEN, TOCH?'



Dankzij zijn filmkanaal op YouTube, maar vooral ook dankzij zijn optredens in programma's als *Topverkopers* en *Blij in de PC*, is Hennen inmiddels bijna Bekende Nederlander geworden. 'Ja, hoor', zegt Hennen. 'Ik probeer er tussen te komen in Hilversum. Je kunt leuk verdienen, toch?'

Na *Topverkopers* kreeg hij onder andere de opdracht gedurende meer dan dertig dagen de verkopers van een meubelketen te begeleiden. 'Die zaak adverteerde bijvoorbeeld met een stoel van honderd euro. Maar als klanten daar binnenkomen, moet je als verkoper natuurlijk proberen hun een duurdere te verkopen', zegt Hennen. 'Dat zijn zo die dingen die ik ze heb geleerd.' Hij vindt het een fijne klus. 'Ik kon deze opdracht goed bij hebben, want als franchisegever heb ik veel vrije tijd.' Hennisens dag voor dit soort dingen is 4995 euro. 'Maar bij zo'n grote opdracht maak ik een prijsje.'

Naast zijn werk voor Vrijhuizenmarkt handelt hij onder andere in zwembaden en zelfgeschreven boeken. Verder is hij als ervaringsdeskundige alcoholist van de drank af. De laatste loot aan stam is Zorgu.nl, een franchiseorganisatie voor ondernemers die thuiszorg willen aanbieden. 'Ik zoek nu iemand die eerst mee aan de gang gaat. Vervolgens kun je het kopiëren. Ik ben ervan overtuigd dat de markt daar rijp voor is. Er is nog nodig ook, want ik kan nog best wel dertig mille in de maand rondkopen, maar het begint krap te worden.'

EGBERT HENNEN (46)

is oprichter Vrijhuizenmarkt.nl heeft zijn BMW X5 inmiddels vervuld voor een Porsche Cayenne Turbo en zijn BMW 745 voor een Mercedes CL500

droom Die Rolls-Royce is er niet gekomen. 'Wil je die leasen, dan moet je 25 procent aanbetalen. En aanbetalen, daar heb ik een hekel aan'