

# ‘Op het strand ontdekte ik hoe ik kon ontsnappen’



# V

‘Vrijdag 3 juli 2015, ik weet het nog precies. Ik moest ’s ochtends naar de bank om te praten over een lening voor mijn bedrijf. Maar de jongen met wie ik een afspraak had — het had mijn zoon kunnen zijn — verwees me meteen door naar de afdeling Bijzonder Beheer. Ik kreeg geen lening, nee, integendeel, de bank wilde zijn geld zo snel mogelijk terug. Het was een mokerslag. ’s Middags moest ik de grote pief uithangen bij een paneldiscussie met andere directeurs van mediabedrijven. Ik hield me groot, maar mijn zelfvertrouwen was nul.

Ik kom uit een familie van kunstenaars en wetenschappers, en als jongetje had ik al de drive om iets groots te verrichten. Ik vond de meeste volwassenen dom. Oorlog voeren en van negen tot vijf op kantoor zitten om de hypotheek te kunnen betalen. Ik had ambities. Eerst wilde ik profsurfer worden. Ik draaide aardig mee in dat circuit, maar toen ik

merkte dat jongere jongens mijn niveau al in één seizoen bereikten, besloot ik mijn studie af te maken en een bedrijf te beginnen. Eerst maakte ik met een vriend foto’s, filmpjes en teksten over windsurfen en snowboarden voor een gespecialiseerd blad, en daarna voor bedrijven als O’Neill. Toen internet opkwam, was ik meteen gefascineerd, en ging ik me daarop richten.

In het begin ging het makkelijk. Mijn nieuwe bedrijf Mediaweb, dat onder meer sites ontwikkelde, kwam zelfs de crisis van 2001 goed door. Op een gegeven moment had ik zes mensen in dienst. Later werd het een verdringingsmarkt. Als ik bij klanten kwam, wezen ze me erop dat een ander de helft goedkoper was. Meestal een jongen op een zolder met een WordPress-template, maar het kwaad was dan al geschied.

Nadat ik was gaan bloggen kreeg ik wel meer erkenning, het gevolg was alleen dat niemand meer zei dat we te duur waren, maar dat die klanten gewoon niets meer van zich lieten horen. Ik kreeg het gevoel alleen nog maar te watertrappelen, ik kwam geen stap meer vooruit. Dat knaagde aan mijn zelfvertrouwen. En onzekerheid is een soort vergif. Toen ik in het voorjaar van 2015 een opdracht voor € 60.000 kreeg, was ik blij dat ik de salarissen in de zomer zou kunnen betalen, maar kort erop verschoof die klant deze opdracht naar het jaar erop. Daarna maakte ik die afspraak bij de bank.

Websitebouwer  
Eric van Hall (57)  
wist faillissement  
van zijn bedrijf af  
te wenden door  
iets heel nieuws te  
beginnen.

Kantelpunt

‘Kantelpunt’ is een rubriek  
waarin mensen vertellen over  
een belangrijk moment in  
hun leven en loopbaan.

Interview: René Bogaarts  
Fotografie: Mark Horn voor  
Het Financieele Dagblad

Op 4 juli maakte ik ’s ochtends vroeg een lange strandwandeling met de hond. Eerst dacht ik alleen somber aan de gevolgen van een faillissement, maar gaandeweg sloeg mijn stemming om. Kon ik niet ontsnappen? Als ik de expertise en de klanten van Mediaweb zou kunnen verkopen, zou ik een nieuw bedrijf kunnen beginnen. Iets waar ik zélf goed in was, niet zoïets technisch als webdesign, maar iets met tekst. Ik had die stap nooit durven zetten. Nu móést ik wel. Lopend over het strand heb ik met mijn telefoon meteen een paar namen voor zo’n bedrijf geregistreerd, waaronder CopyRobin. Thuis vertelde ik het mijn vrouw. “Eric, dat is een geweldig idee!”, zei ze. Een neefje heeft dat weekend de eerste aanzet van mijn logo ontworpen.

De assets van Mediaweb heb ik uiteindelijk verkocht aan een ander bedrijf, dat ook de medewerkers en de huur van mijn bedrijfspand overnam. Ik ben niet failliet gegaan. De kopers hadden zelfs zo veel vertrouwen in me, dat ze in mijn bedrijf investeerden. Op 31 december 2015 zijn we officieel begonnen. CopyRobin levert teksten voor sites, blogs, nieuwsbrieven of producten aan zakelijke opdrachtgevers. Dankzij een slimme onlinevragenlijst en een slim productieproces houden we de tarieven laag. Ik heb ruim vijftig klanten en werk met zo’n 45 freelancetekstschrijvers. Maar het moet nog verder groeien. Het moet gek lopen als we over een paar jaar ook niet

“

**‘Ik vond de meeste volwassenen dom. Van negen tot vijf op kantoor zitten’**

in het buitenland actief zijn.

Ik blaak weer van zelfvertrouwen. Toen het water me in 2015 aan de lippen stond, was ik 55. De meesten van die leeftijd voelen zich uitgerangeerd, die zouden er niet aan moeten denken om iets nieuws te beginnen, maar mij is het gelukt. Ik heb weer een stip aan de horizon. Gelukkig. Mensen zijn niet op de wereld om te consumeren en alleen maar hun tijd vol te maken. Ik heb weer vlammen-ambities, ik wil nog steeds winnen. Ik kijk met plezier terug op de wedstrijden die ik van surfers als Stefan van den Berg en Robby Naish heb verloren, maar toen Stefan me bij een wedstrijd passeerde en een lange neus naar me trok, haatte ik hem. Is wat ik nu wil, te hoog gegrepen? Ik heb pas de biografie van Elon Musk gelezen, de oprichter van PayPal en Tesla, de man die nu Mars wil koloniseren. En nou wil ik me zeker niet met hem vergelijken, maar zo bezien zijn mijn plannen best bescheiden.’