

16, en nu al groot in zaken

Ondernemende jongeren deelden zaterdag in Nemo hun ideeën over de toekomst tijdens TEDxYouth. Ook de zestienjarige ondernemer Thijl Klerkx uit de Baarsjes was er. 'Lach maar, straks ben ik ook jullie baas.'

MALIKA SEVIL

Op zijn twaalfde verkocht hij zijn webhosting-bedrijf voor 250 euro. Nu, inmiddels zestien jaar oud, runt Thijl Klerkx een bezorgservice voor biologische producten. Hij mag niet klagen trouwens. "Sinds kort heb ik mijn eerste werknemer. Iemand van 45. Die rijdt op de bakfiets de spullen rond, terwijl ik op school zit."

De zaal grinnikt. "Ja, lach maar, straks ben ik ook jullie baas."

Thijl heeft de volle aandacht van vele tientallen jongeren uit heel Nederland die afgelopen zaterdag voor TEDx Youth naar science center Nemo zijn gekomen. TED is overgevoerd uit Amerika. Het is een evenement waarbij een 'denker of doener' aan de zaal iets over zijn ideeën vertelt.

TEDx Youth is voor jongeren tot achttien jaar, een primeur in Nederland. Bill Clinton heeft zich aan TED gewaagd. Al Gore en Paul Simon ook, en nu dus Thijl Klerkx uit de Baarsjes - zoon van een moeder die in het onderwijs zit en een vader die bij de universiteitsbibliotheek werkt.

Thijl heeft in elk geval begrepen hoe het moet. Hij vertelt zonder spiekbriefje of een spoor van zenuwen hoe hij voor het eerst in zaken ging. Zijn ondernemerschap begon een beetje stroef, vertelt hij. Vermoedelijk omdat hij acht jaar oud was. Achteraf gezien vindt ook Thijl dat aan de jonge kant. "Ik wilde een verzekeringsmaatschappij beginnen en heb toen tweehonderd flyers geprint. Mijn ouders waren boos omdat ik al het papier had opge-

'Na 'n halfjaar verkocht ik mijn bedrijf. Van het geld kocht ik een iPod'

maakt." Hij had trouwens geen verstand van verzekeringen, zegt hij er voor de volledigheid bij. "Ik begon te ambitieus."

Op zijn twaalfde startte hij met webhosting - de verhuur van ruimte op internet aan mensen die een eigen website willen publiceren - maar al snel bleek dat zijn hart niet bij de computers lag. "Na een half jaartje heb ik mijn bedrijf verkocht. Van het geld heb ik een iPod gekocht. Als kinderen op school vroegen hoe ik aan die iPod kwam, dan zei ik: ik heb mijn bedrijf verkocht."

Thijl begreep dat hij iets moest doen wat hij écht leuk vond. "Ik zocht een goed én leuk idee." Dat werd een bezorgservice voor biologische producten. Niet alleen groente, maar ook vijftienhonderd andere spullen, van afwasmiddel tot toilet papier.

Maar hij kon niet beginnen voordat hij twee cruciale zaken had geregeld. Eén: een bakfiets om mee te bezorgen (autorijden mag nog niet, op een scooter rijden toen ook nog niet en bovendien kun je daarop te



Een grote hoeveelheid draad maakt duidelijk hoe belangrijk netwerken voor de jonge ondernemer is. FOTO MAARTEN BRANTE

wenig vervoeren). En twee: hij moest een groothandel vinden die hem spullen wilde leveren. Het kostte eindeloos veel telefoontjes, maar uiteindelijk hebben die een leverancier én een lening van zakenvrouw Annemarie van Gaal voor de bakfiets opgeleverd. Tip aan de kleine carrièrejagers: "Blijf ze bellen, blijf ze gek maken."

Thijl zit op het Vierde Gymnasium. De bedoeling is dat hij gaat studeren, maar hij wil tevens zijn bezorgservice www.thijl.nl uitbreiden in de Randstad. Ondertussen heeft hij met een vriend kvk18 opgericht, een adviesorgaan voor minderjarige ondernemers, met een heuse website en een gelikte brochure. Vandaag heeft hij een stapeltje meegenomen om uit te delen in de pauze, want er lopen meer piepjonge zakenmannetjes en -vrouwtjes rond die willen weten hoe ze zich als 'achttien-minner' kunnen laten inschrijven bij de Kamer van Koophandel.

Sommige jongeren zijn de business ingegaan voor het goede doel. Zoals Jip Maathuis (13). Hij wilde

iets verkopen en daarmee geld inzamelen voor War Child. "Ik heb gekozen voor iets dat iedereen nodig heeft: chocoladeletters." De buurvrouw maakte de website en als het bezorgadres te ver was voor de skelter met aanhanger, dan sprong opa met zijn auto bij. Jip vond een klein, sympathiek chocoladefabriekje in Almelo, dat zijn letters tegen grondstofprijzen wilde leveren. Na een

Tip aan jonge carrièrejagers: 'Blijf ze bellen, blijf ze gek maken!'

berichtje in de lokale krant ging het snel met Jips chocoladeletters. Televisie-interviews hield Jip bewust af, omdat het anders 'te groot' werd.

"We hadden tien kennissen als bezorgers rond rijden en bij de fabriek werkten ze zestien uur per dag door om de letters te maken." Het eerste jaar werden er al tienduizend stuks verkocht, vorig jaar waren dat er

bijna achttienduizend.

Joost Pastoor (11), ook een van de sprekers, zit in een rolstoel. Hij heeft leukemie - al voor de derde keer. Omdat hij vond dat er meer geld moest komen voor onderzoek naar betere behandelingen, besloot hij iets met zijn schilderijen te doen. Hij wilde ze eigenlijk verkopen, maar zijn klasgenoten vonden dat zonde, want eenmaal verkocht is definitief kwijt. Dus maakten ze Ansichtkaarten van de schilderijen. Die worden verkocht en goed ook. De opbrengst gaat naar het Sophia Kinderziekenhuis en het onderzoek naar kanker.

Joost heeft al 32.000 euro ingebracht. Soms maakt hij in opdracht een schilderij, vertelt hij. Hoe hij dat dan aanpakt? "Je bedenkt eerst een bedrag. En dat is dan meestal heel veel geld." Dan gaat de rest vanzelf.

De boodschap van de dag is helder: jaag je dromen na. Of zoals Thijl het wervend weet te brengen in zijn folder: 'Misschien start jij wel de nieuwe Albert Heijn, Coca-Cola of Google.'