

sprout

INSPIREERT ONDERNEMERS

Waarom Kurt Hamming (WeLunch) zich nu stort op de markt voor bedrijfslunches

[STARTUPS \(/ARTIKEL/STARTUPS\)](/ARTIKEL/STARTUPS)

[SCALEUPS \(/ARTIKEL/SCALEUPS\)](/ARTIKEL/SCALEUPS)

[INTERNATIONAAL \(/ARTIKEL/INTERNATIONAAL\)](/ARTIKEL/INTERNATIONAAL)



f 102 <http://www.facebook.com/sharer.php?u=https%3A//www.sprout.nl/artike>

in 79 <http://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=https%3A//www.spr>

t <http://twitter.com/share?url=https%3A//www.sprout.nl/artikel/startups/wa>

<https://www.sprout.nl/forward?path=node/89191>

Na een periode waarin hij meerdere bedrijven tegelijk runde duikt ondernemer Kurt Hamming (Mantelaar, ScaleHub) nu de diepte in met de Nederlandse uitrol van WeLunch, een Deens lunchconcept. Een gesprek met een serieondernemer, die ook weet wanneer het tijd is om de stekker uit een onderneming te trekken.

Hoeveel bedrijven Kurt Hamming tot nu toe oprichtte? "Ik geloof", zegt de ondernemer na een korte pauze, "een stuk of 10". Hij wil daarover best geïnterviewd worden, 'maar het moet geen *one man show* lijken". "Ik heb het altijd samen met anderen gedaan", wil hij maar zeggen.

Met [Mantelaar \(https://www.mantelaar.nl\)](https://www.mantelaar.nl) maakte de ondernemer een goed lopend bedrijf van een sociaal idee: geneeskundestudenten - honderden inmiddels - die ouderen helpen. Het platform (11 medewerkers)

werkt inmiddels samen met VGZ en een aantal gemeenten. “We beginnen echt een beetje impact te maken.”

Maar het mooiste vindt [Hamming](https://www.linkedin.com/in/kurt-hamming-74b78b14/) de “hele blije klanten”, oftewel ouderen en hun kinderen. “Ik hoor echt hele mooie verhalen van ouderen die in het ziekenhuis liggen en op hun verjaardag hun ‘mantelaar’ uitnodigen. Een dochter van een overleden dame maakte een stukje van haar erfenis over naar Mantelaar om een feestje te organiseren voor de studenten.”



Ook sociaal: Met ‘post-startup MBA’ [BrownCow](http://www.browncow.nl) tuigden Hamming en compagnon David van der Meulen een netwerk op van ervaren zakenrotten die jong talent voorzagen van groeikapitaal en kennis. Na vijf jaar zoeken naar een verdienmodel trokken de ondernemers vorige maand de stekker uit hun bedrijf.

Co-working

Flexkantoor [ScaleHub](http://www.scalehub-amsterdam.com) opent binnenkort in Amsterdam zijn derde vestiging. ScaleHub ontstond omdat Hamming zijn bedrijf(jes) bij elkaar wilde houden. “Die bedrijfjes groeiden, dus we moesten naar een nieuwe ruimte.”



Hamming (tweede rechts) met het team van Mantelaar

Hamming belandde daarop letterlijk in een oude garage, maar die was veel te groot. “Dus hebben we daar ook maar een BV van gemaakt, met een investeerder, om andere startups te huisvesten.” ScaleHub richt op scaleups tussen 5 en 25 man, die op zoek zijn naar de flexibiliteit van co-working, maar tegelijk behoefte hebben aan een eigen, afzonderlijke unit.

Eerder begon Hamming samen met een aantal compagnons klusplatform [MrFix \(https://mrfix.nl/nl/\)](https://mrfix.nl/nl/) en was hij medeoprichter van [Payminder \(http://www.solv.nl/weblog/de-week-van-payminder/20421\)](http://www.solv.nl/weblog/de-week-van-payminder/20421) (‘daar hebben we de stekker uit getrokken toen Tikkie de markt bestormde’). En stapte hij in de zijlijn in bij [Magic Whiteboards \(http://www.magicwhiteboards.nl\)](http://www.magicwhiteboards.nl), een van de successen van het BBC-programma Dragons’ Den. Mantelaar kreeg een spin-off met [Wanu \(https://www.wanu.nu\)](https://www.wanu.nu), een online netwerk dat behulpzame burens koppelt aan ouderen.

De diepte in

Hamming was kortom - om het in goed Nederlands te zeggen- *all over the map*. Maar na 6 jaar ondernemen “en m’n kop stoten in de breedte” wil Hamming nu een paar jaar de diepte in, gefocust op één organisatie.

Via startup-community [Aimforthemoon \(https://www.aimforthemoon.com\)](https://www.aimforthemoon.com) werd hij benaderd door de Deense ondernemer - en oprichter van Startup Bootcamp - [Martin Bjerregaard \(http://www.martinbjerggaard.com\)](http://www.martinbjerggaard.com). Die zocht een ervaren ondernemer die zijn lunchbedrijf [Frokost \(https://www.frokost.dk\)](https://www.frokost.dk) in Nederland verder uit kon rollen (het bedrijf ging al een jaar geleden in Nederland van start, onder leiding van *country manager* Nicolette van der Horst).

Hamming viel voor het businessmodel van de dienst, die klanten en cateraars matcht, met een volgens hem “een extreem hoge *customer service level*”. Het is een platform-concept, waarbij je met slimme software de hele backoffice van cateraars uit handen kunt nemen, legt hij uit: acquisitie van klanten, logistiek, een - goed bereikbare - klantenservice en administratie en debiteurenbeheer.

Koude lunch

Het 12 jaar oude Frokost is in Denemarken marktleider in bedrijfslunches, maar anders dan in Nederland zijn Denen gewend om dagelijks warm te lunchen. Daarom besloten Hamming en Van der Horst al snel om een pivot te

maken voor de Nederlandse markt, met koude lunches bijvoorbeeld, en een nieuwe naam.

Onder de merknaam [WeLunch \(http://welunch.nl\)](http://welunch.nl) moeten vooral hippe, snelgroeïende bedrijven tot ongeveer 150 medewerkers overgehaald worden om hun simpele boterham te verruilen door een 'echte' maaltijd. WeLunch vraagt cateraars een commissie tussen de 10 en 15 procent.

Wat Hamming ook aantrok was dat klanten geen langdurige contracten hoeven af te sluiten.

"We gaan uit van eigen kracht - als het niet meer bevalt kun je direct opzeggen en volgende week is de lunch gestopt."

' WE GAAN UIT VAN EIGEN
KRACHT

Loslaten

Behalve het veroveren van een nieuwe markt, ziet Hamming zijn nieuwe project ook als een manier om nieuwe leiderschapservaring op te doen, door binnen een internationaal bedrijf "een hr-, management- en sales-machine" op te tuigen. "Samen met een ervaren, inspirerende ondernemer als Martin Bjerregaard, van wie ik veel kan leren op deze vlakken, en met wie ik in de toekomst graag meer zou opzetten en financieren."

"Van hem leer ik bijvoorbeeld hoe je mensen in hun kracht zet. Hij laat mij ontzettend vrij. Okay, ik heb geïnvesteerd in de Deense holding. dat maakt mij misschien meer *committed* dan gemiddelde medewerker. Maar Martin keert zich helemaal af van het klassieke idee van management. Er is weinig controle, ik hoef niks te bewijzen."

"Mijn doel is een groei van 20 procent maand-op-maand. Dat heb ik zelf uitgesproken, en hoe ik dat doe moet ik zelf weten. Ik kan bij Frokost en Martin terecht als ik hulp, tips en tricks of contacten nodig heb. Voor iemand als mij werkt die aanpak heel goed."

Bakkie

Hamming richt zich nu weliswaar (grotendeels) op één ding, hij kan het ondernemen niet laten. Zo werkt hij - met 3 bevriende ondernemers - aan [Bakkie \(https://bakkie.me\)](https://bakkie.me), een app waarmee je met een druk op de knop een kopje koffie kan geven aan iemand anders. "Het is nog in *stealth modus*,

maar er wordt al lekker enthousiast op gereageerd”, zegt Hamming, die met de NS in gesprek is over een samenwerking.

Daarmee lijkt het inzoomen van ‘breed’ naar ‘diep’ ondernemen nog niet echt te vlotten, erkent Hamming desgevraagd. “Echt, ik doe m’n best, maar vind het moeilijk”, zegt hij lachend. “Ook

bij zo’n project als Bakkie zeg ik tegen anderen: ‘Ik heb er eigenlijk geen tijd voor. Maar ik krijg er zo veel energie van dat ik toch weer op zaterdag een persbericht aan het schrijven ben. De ambitie om met leuke teams te werken en nieuwe kansen te grijpen blijft kriebelen.’”

‘ DE AMBITIE OM NIEUWE
KANSEN TE GRIJPEN BLIJFT
KRIEBELEN

Desondanks is ‘meer focus’ wat hem betreft grotendeels gelukt. Bij zijn andere bedrijven is hij nu vooral een ‘betrokken aandeelhouder’, die helpt met kennis en netwerk.

Tijd en snelheid

Dat Hamming zich nu - grotendeels - op 1 ding kan richten voelt “best wel gek”. “Je hebt zoveel tijd ineens voor 1 ding. Als je maar een paar uur hebt voor een organisatie, en je hebt 20 ideeën om de groei te versnellen, moet je een moeilijke keuze maken. Nu heb ik 40 uur voor één organisatie.”

Die extra tijd zorgt voor snelheid. “We hebben met WeLunch in de zomer een *rebranding* doorgevoerd met een snelheid waar ik trots op ben. Dat hebben we er in een maand doorgekregen, inclusief het optuigen van een nieuwe sales-afdeling.”

Ondernemerslessen

Welke inzichten neemt Hamming mee van zijn eerdere bedrijven? “Ik geloof echt dat ondernemen een vak is. Ondanks dat andere mensen dat misschien anders zien en soms zeggen ‘Dat idee had ik ook!’. Alsof ze dat idee zelf zomaar tot een succes hadden kunnen maken.”

“Ondernemen is iets waar je beter en efficiënter in kan worden. Je moet een netwerk om je heen bouwen van specialisten en mensen die je vertrouwt. Als

‘ ONDERNEMEN IS IETS WAAR
JE BETER EN EFFICIËNTER IN
KAN WORDEN

je dat eenmaal hebt, gaat het veel sneller. Ik heb nu bijvoorbeeld een designer, een accountant en een notaris nodig. Zo'n netwerk en goede relaties neem je mee."

Trial and error

"Daarnaast werk ik nu veel meer op basis van *trial and error*, in plaats van sturen op een soort van gevoel of ideaal. En ik weet inmiddels hoe belangrijk het is om focus te hebben binnen een team. Ook bij WeLunch merkte ik in het begin dat iedereen bijna alles deed, van klanten te woord staan tot het schakelen met een cateraar. En dat hoort er in het begin ook bij. Maar ik weet uit ervaring dat beter is als iedereen gericht doet waar hij of zij het beste in is."

"Ik beseft nu ook dat ik het leuk vind dat je als ondernemer in het begin, wanneer je nog geen specialisten hebt, zelf veel k*t-dingen moet opknappen. Er is bijvoorbeeld nog geen kantoor en bureaustoelen, of een copywriter. Dat doe je gewoon, je zoekt het uit, en als het goed loopt haal je er iemand bij."

"Dat zie ik als een soort traineeship in je eigen organisatie, totdat het goed genoeg staat en je het kan overdragen. Dat wordt lastig als je meer het type mens bent dat zich jarenlang in een onderwerp wil vastbijten."

Snel rijk worden

"Als je zo snel mogelijk rijk wil worden, als dat je enige doel is, dan had ik wellicht veel beter op één ding kunnen concentreren en daar een zo groot mogelijk succes van maken. Maar ik vind het zelf heel leuk dat ik in al die markten heb mogen ondernemen en al die type mensen heb mogen ontmoeten."

' ALS IK SNEL RIJK HAD WILLEN WORDEN, DAN HAD IK ME WELLICHT BETER OP EEN DING KUNNEN CONCENTREREN

"En veel concepten hebben gewoon tijd nodig. Met ScaleHub en MrFix was het bijvoorbeeld even spannend, nu ziet er goed uit."

Stoppen

Hamming leerde ook dat stoppen met een onderneming minder eng was dan hij eerder vreesde. Al had het stoppen met bijvoorbeeld BrownCow alsnog

de nodige voeten in de aarde.

“Bij Payminder was het veel meer een soort stille dood. Het was nog in ontwikkeling, waardoor we geen groot publiek teleur hoefden te stellen. Dat was bij BrownCow wel anders, daar hadden we jaren tijd in gestoken.”

“We hebben eerst geprobeerd te zoeken en te pivot’ten naar modellen die wel iets opleverden. Het koppelen van oudgedienden aan jong talent klonk op papier interessant, maar bleek lastig om duurzaam rendabel te krijgen.”

Eerlijk verhaal

Er volgde een traject van bijna een half jaar waarbij de ondernemers zich afvroegen: doen we nog een poging? Zoeken we een nieuwe directeur, die met nieuwe energie aan de slag gaat?

“Die pogingen hebben we uiteindelijk gestaakt, en iedereen begreep het. We zijn ook netjes met partners en leveranciers omgegaan. Niemand kreeg nog een cent van ons dus er was geen sprake van een faillissement. Dat vinden wij het belangrijk. Mijn compagnon David schreef een [eerlijk, open verhaal \(https://www.facebook.com/www.browncow.nl/photos/a.164621093662596.14408.157883967669642/786078541516845/?type=3&theater\)](https://www.facebook.com/www.browncow.nl/photos/a.164621093662596.14408.157883967669642/786078541516845/?type=3&theater) over het besluit.”

“Als zo’n het besluit eenmaal is genomen, is stoppen minder moeilijk dan je denkt. Maar dat komt ook omdat ik veel potjes op het vuur heb. Als je maar één ding hebt, dan is het veel enger.”



[Maarten Keswiel](https://www.sprout.nl/administrator/maarten-keswiel)

[\(https://www.sprout.nl/administrator/maarten-keswiel\)](https://www.sprout.nl/administrator/maarten-keswiel)

Redacteur Sprout.nl. Email: maarten@sprout.nl ...

[\(/administra
tor/maarten
=
keswiel#pro
file-
biography\)](#)

[@maartenkes](#)

[\(http://www.twitter.com/maartenkes\)](http://www.twitter.com/maartenkes)

[Website \(http://www.sprout.fdsfgsdfg\)](http://www.sprout.fdsfgsdfg)