

## 1000 Watt

**BOEKEN** 'Ach, het verdient niet zo veel, maar ik heb wel leuk werk.' Je hoort het creatieve ondernemers wel eens zeggen. Maar waarom zou leuk werk niet goed mogen verdienen?

Het ontbreekt creatieven nogal eens aan commercieel inzicht. Hun hoofd bruist van de ideeën, ze blinken uit in gedrevenheid en enthousiasme en de resultaten zijn mooi, maar ze vergeten vaak de zakelijke kant. 'Geld is vies'. Je hoort het de kunstenaar, in alle eenzaamheid parse verf en paardenstront op het witte schildersdoek kwakkend, zeggen.

David van Iersel laat in zijn boek *1000Watt, een handreiking voor de creatieve ondernemer* zien hoe het ook kan. Hij doet dat aan de hand van zijn persoonlijke verhaal en interviews met kenners uit het vak, zoals Josette Dijkhuizen die zich voor promotieonderzoek verdiept in het 'ondernemersgen' en Mariël Vogel, eigenaresse van het bedrijf CreativeMV dat zich richt op beleidsadvies en projectontwikkeling in de creatieve industrie.

Van Iersel weet waarover hij praat. Hij werkte zelf een jaar als zzp'er, begon in 1998 met zijn compagnon Marc Koppen het ontwerp bureau Scherpontwerp en startte in 2005 ook uitgeverij De Boekenmakers. En dan sluipt plotseling de narigheid zijn leven binnen, iets waar hij geen rekening mee had gehouden. Hij wordt getroffen door sarcoïdose, een zeldzame aandoening in de longen, waardoor hij genoodzaakt is zijn aandelen van Scherpontwerp te verkopen. Bij het beschrijven van de symptomen van zijn vreemde ziekte komt Van Iersel opvallend creatief uit de hoek, zonder zichzelf te sparen: 'Ik leef op Smint om de uitgebloeide lavendelvelden in mijn mond enigszins te compenseren en ik blijf ook niet meer in staat het volledige clublied van PSV in de sneeuw te urineren'.

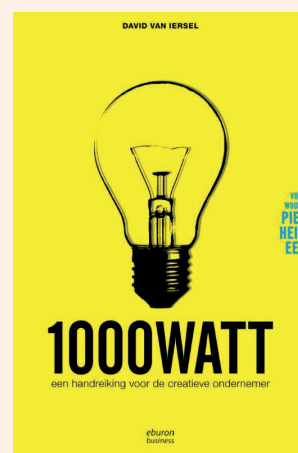
In 2010 ging ook nog eens zijn bedrijf De Boekenmakers failliet. Dankzij een financier kon hij uiteindelijk een doorstart maken. Van Iersel vertelt er openhartig over en schuwt hij het persoonlijk drama niet in zijn boek. Zo beschrijft hij dat zijn moeder op sterven lag en hij precies op dat ongelukkige moment op zijn smartphone een mail ontving van een medewerker die juridische stappen dreigde te ondernemen omdat hij geen pensioenregeling had getroffen. Hoe hij net nadat zijn moeder was overleden en zijn bedrijf ter ziele was, met zijn vader aan de arm naar de bank moest om een ton van diens rekening te plukken, aangezien hij met zijn huis garant stond voor De Boekenmakers.

Van Iersel begint zijn levensverhaal met zijn ouders die beide als beeldend kunstenaar werkten en niet zo zakelijk waren. Vervolgens schrijft hij uitvoerig over zijn droom om voetballer te worden, over de opleidingen die hij volgde toen die droom in duigen viel en over hoe hij uiteindelijk ontwerper werd. Dat deel had wat mij betreft beknopter gekund, omdat het toch vooral om het creatief ondernemerschap gaat. Prettig is wel dat het persoonlijke relaas nu en dan wordt onderbroken door gele pagina's met adviezen. Die sluiten goed aan bij de problemen waar veel creatieve ondernemers mee worstelen. Neem de netwerkbijeenkomsten. Liever een beetje autistisch wijn naar binnen staan gieten dan een gesprek aanknopen met Annegien van de Letterentuin. Ook Van Iersels eigen ouders hadden er een afkeer van om, gewapend met een stapel visitekaartjes, nietszeggende praatjes te maken in de hoop een opdracht binnen te slepen. Dat deden ze dan ook niet. Van Iersel laat in zijn boek zien dat netwerken wel degelijk nut kan hebben, al was het maar om te laten zien wie je bent en wat je doet en om

de mensen van die visitekaartjes later toe te voegen op LinkedIn. Wie weet kunnen ze je ooit nog van dienst zijn.

Een ander punt waar creatieven soms tegen aanlopen: commercieel denken. 'Maar ik ben helemaal niet commercieel'. Creatieven willen graag iets moois maken en dan kan het lastig zijn je ideeën te moeten omgooien omwille van de belangen van een commerciële opdrachtgever. Van Iersel laat zien hoe je commerciëler kunt leren denken, maar ook hoe jezelf onderscheidt, hoe je een merk van jezelf maakt, hoe je je omzet vergroot en hoe je je bedrijf organiseert.

**Het boek is bedoeld voor zowel zzp'ers als grotere creatieve bedrijven. Al met al een nuttig boek met veel praktijkgerichte voorbeelden en ervaringsverhalen. Geen pasklare antwoorden, maar wel een duidelijk verhaal waarvan je kunt leren hoe het wél en hoe het juist niet moet.**



*1000 Watt* David van Iersel  
Uitgever Eburon Business  
ISBN: 978-90-59728-01-1  
Prijs: € 15

[Marloes de Moor](#)