

## Ondernemen in een moeilijke markt

# 'Doe het maar gewoon'



foto: Sjaak Ramakers

Lex Samuel: "Ik vind dat er te weinig wordt ondernomen."

**Van belastingambtenaar tot ondernemer in de automatiseringsbranche. Lex Samuel zette op het juiste moment de juiste stappen. 'Het zit niet in de familie, maar ik heb altijd ondernemer willen zijn.'**

Een ontbijt- of lunchafspraak met Lex Samuel maak je bij voorkeur bij hem om de hoek, bij Bagels & Zo aan de Nachtegaalstraat in Utrecht. Niet alleen omdat tijd nu eenmaal geld is, maar ook vanwege de mediterrane sfeer, de gezellige bedrijvigheid en natuurlijk de grote keuze aan lekkere broodjes dat op het menu staat. De typisch Amerikaanse bagel past trouwens goed bij de voorliefde voor de Amerikaanse manier van zakendoen van deze 52-jarige ondernemer. "De directe benadering, rechttoe rechtaan, geen flauwekul."

### Verkopen

Begonnen bij de belastingdienst maakte hij al snel de overstap

naar het 'echte bedrijfsleven'. Samuel: "Tijdens een vakantie leerde ik mijn vrouw kennen, een Engelse. Zo ben ik in Londen gaan werken bij Harrods op het tax office. Ik zorgde voor de restitutie van de BTW in geval van export. Oliesjeiks die badkamers van honderdduizend pond kochten en het belastinggeld konden terugvragen."

Terug in Nederland volgt hij naar eigen zeggen zijn neus en neemt de juiste beslissingen. Na een uitzendbaantje bij Ahrend Systemen werkt hij voor een aantal Amerikaanse bedrijven. Computer Discount (Comdisco) sloot de rij. "Ik was verantwoordelijk voor de verkoop in Scandinavië en de Benelux. Toen de eigenaar kwam

te overlijden en zijn zoon verkeerde investeringen deed, werd besloten delen van de organisatie te verkopen en overige activiteiten op te heffen. Achteraf gezien goed voor mij. Ze waren zeer goed van betalen, dat maakt een overstap niet gemakkelijk. Anders was ik misschien geen ondernemer geworden en had ik over tien jaar spijt gehad. Dan ben je te laat. Nu moest ik wel een stap zetten. Doe het maar gewoon!"

### Onderscheidend

Zijn dadendrang leidde tot het oprichten van L'Excidio. Het bedrijf van Samuel levert harden software, biedt technische ondersteuning bij storingen, installeert en repareert, verleent internet services en services op het gebied van networking en biedt leaseconstructies. Hij zoekt zijn klanten vooral in het midden- en kleinbedrijf. "Ik heb altijd ondernemer willen worden. Ik ben altijd al op zoek naar vernieuwing. Het onderscheidende van L'Excidio is dat klanten bij ons, op basis van vaste kosten, het beheer en onderhoud van hun computersystemen kunnen laten doen. Wij hebben de tools om netwerken remote te monitoren. Waar gaat wat stuk of waar dreigt iets stuk te gaan? Wij gaan proactief aan de slag om klanten in de lucht te houden zodat ze productief kunnen blijven." Een andere drijfveer achter zijn ondernemerschap is de uitdaging

te bewijzen dat hij in staat is iets van de grond te krijgen. "Ik ben thuis in Nieuwegein begonnen. Je drinkt 's morgens om half tien je kopje koffie en overlegt met je vrouw wie de hond uitlaat. Op dat moment kom je tot de ontdekking dat dat niet de juiste weg is om te bewandelen. Je huurt een kantoor aan de Maliesingel, je maakt je verantwoordelijk voor het ophoesten van de huur en je moet op zoek naar klanten. Je moet om kunnen gaan met het woord 'nee'. Er zijn duizenden bedrijven in deze markt, je weet dus dat je onderscheidend moet zijn."

### Bouwen op ruïnes

L'Excidio is een samentrekking van zijn voornaam en de op de beurs van New York bekende naam van het bedrijf waarvoor hij werkte (Comdisco, ofwel cdo), dus ex cdo. Een potentiële en blijkbaar belezen klant vroeg zich hardop af of hij zaken zou moeten doen met een bedrijf dat in de naamgeving verwijst naar de puinhopen van de burcht Excidio uit de Arthurlegende. Samuel: "Daar heb ik op gereageerd. Wij bouwen inderdaad op de ruïnes

die mensen achterlaten in de automatisering. Directies denken dat de zaak goed op de rit staat omdat men hen dat vertelt. Maar vaak blijkt dat er meer rendement uit dure IT-investeringen kan worden gehaald en dat netwerken makkelijk toegankelijk zijn voor iedereen die dat maar wil. Ga maar eens met je laptopje rondrijden op een industrieterrein. De kans om op iemands netwerk binnen te komen is bijzonder groot."

### Gedreven

Het ondernemerschap van Lex Samuel heeft zich intussen uitgebreid tot een tweede BV waarin zijn dochter van 25 actief is. Zij geeft voedingsadviezen op basis van een bloedtest. "Ik vind dat er te weinig wordt ondernomen. Van niks iets bouwen. Doe het maar! Als je goede resultaten boekt en je klantenkring is tevreden, dan komt de naamsbekendheid. Ook in deze moeilijke markt. Ik ben altijd gedreven, in alles wat ik heb gedaan. Ik wil succes hebben, meer overwinningen aan mijn zegekar binden."

## COLUMN



## Over - genomen hoed u voor struikrovers!

**Ph.A. (Philip) de Koningh,  
advocaat**  
De Koningh Advocaten

Ondernemer Jansen verkoopt na vele jaren zijn schildersbedrijf aan de grotere organisatie Kwast BV voor € 150.000,- en kan eindelijk met pensioen. De accountant van Kwast stelt een overnamecontract op met de "gebruikelijke" garanties. Na een jaar ontvangt Jansen een brief van de advocaat van Kwast, die ruim € 300.000,- van Jansen claimt omdat er "onbekende" schulden naar boven zijn gekomen waarvoor Jansen zich garant had gesteld. Kwast heeft die schulden bewust gefingeerd, maar dat blijkt pas na een lange (kostbare) procedure bij de rechtbank. Jansen heeft al die tijd nog geen minuut van zijn pensioen genoten.

Geen fictie, maar bittere werkelijkheid waarvoor wij regelmatig (helaas pas achteraf) worden ingeschakeld. Er zijn in Nederland diverse bedrijven actief die zoals Kwast opereren: eerst overnemen en een (klein deel van de) koopprijs betalen, daarna op basis van de in het contract opgenomen garantie bepalingen de koopsom (of zelfs meer) terugclaimen bij de verkoper. Uiteindelijk kost het overgenomen bedrijf dus niets. In de meeste gevallen laat men het bedrijf - na het uitzuigen - failliet gaan.

Er is weinig tegen dit soort praktijken te doen. Jansen staat er als ondernemer alleen voor. Hij had dit kunnen voorkomen door zich bij de overname goed te laten adviseren door een ondernemersadvocaat. Het overnamecontract zou dan zeker veiliger zijn geweest.

Mijn advies: Zorg voor deskundige bijstand bij overnames. Vraag zonnig een second opinion aan vóórdat u tekent.

Reageren? Bel ons: 0346-550270 of kijk voor andere onderwerpen op [www.ondernemersadvocaat.nl](http://www.ondernemersadvocaat.nl)

advertentie

**No nonsense,  
gewoon heel goed.**

Bel of mail en informeer naar onze mogelijkheden voor: Walking dinners, recepties, openingen, buffetten, tuinfeesten, kookworkshops, live-cookingarrangementen.

Cuisine on Tour / SGS Catering  
Krekenburg 40a  
3417 MH Montfoort  
Telnr 0348-472455  
Website: [www.cuisineontoursgs.nl](http://www.cuisineontoursgs.nl)

