

LEVENSSLESSEN

‘Overwinnen, in plaats van opgeven of overleven’

Investeerder Martijn van Rheenen leerde al vroeg dat je in moeilijke situaties meerdere keuzes hebt

René Bogaarts
Amsterdam

‘Ik heb natuurlijk op zakelijk gebied veel geleerd’, zegt Martijn van Rheenen. ‘Maar als je een slag dieper gaat, zeg ik: als een situatie je in de houdgreep heeft, heb je meer keuzes dan opgeven of overleven. Je kunt ook overwinnen, de situatie 180 graden draaien. Die les, die ik al op heel jonge leeftijd heb geleerd, inspireert me nog elke dag.’

Van Rheenen (38) noemt zichzelf ‘corporate strateeg’ van het door hemzelf opgerichte Momentum Capital. Deze investeringsmaatschappij, met een portefeuille van pakweg € 250 mln, heeft ongeveer de helft van zijn vermogen in vastgoedprojecten in Polen en Brazilië gestoken en de andere helft in clean-tech-bedrijven, met een focus op energie en nieuwe technologie. ‘We zijn relatief klein en we hebben geen ambitie om snel verder te groeien. Als je je aandacht over te veel gebieden spreidt, verlaag je meer dan evenredig de kans op succes.’

Naar de Provence

‘Op mijn zestiende kwam ik ineens zonder ouders te zitten, en moest ik kiezen of ik gebruik zou maken van de opvang die Nederland jongeren biedt — wat niet meer is dan een veredelde jeugdgevangenis — of mijn eigen plan trekken, op kamers gaan en mijn middelbare school niet afmaken. Ik heb dat laatste gekozen, na hulp van een opvanghuis in Amsterdam’, zegt Van Rheenen.

‘Op een woensdag in februari raakte ik ’s ochtends mijn baantje kwijt en ’s middags mijn kamer. Ik kon nergens heen. In een advertentieblaadje las ik die middag dat een aannemer iemand zocht die kon helpen bij de bouw van zijn huis in de Provence. Het loon bedroeg acht gulden per uur, plus kost en inwoning. De volgende dag heb ik me bij het sollicitatiegesprek iets beter voorgedaan dan ik was, want behalve wat geveltjes opknappen en puinruimen had ik geen ervaring, maar een paar weken later was ik in de Provence in het zonnetje iets moois aan het bouwen.’

‘De aannemer kwam er natuurlijk snel achter dat ik weinig ervaring had, maar ik was aangenaam gezelschap, goedkoper dan anderen, en ik werkte harder. Bovendien zocht ik steeds de mensen op die me iets konden leren. Na een dag kon ik mortel draaien, na een week een muurtje metselen, en na nog een week kon ik dat zelfs mooi strak. Als ik dit kan, dacht ik, dan kan ik de hele wereld aan.’

Zelf wil Van Rheenen graag verder praten over wat hem daarna is overkomen, maar de haastige manier waarop hij over het wegvallen van zijn ouders sprak, schreeuwt om verduidelijking. Van Rheenen aarzelt. ‘Mijn vader was al vertrokken toen ik een baby was. Naar Brazilië. Daar vind ik wel wat van, maar al weet ik dat hij nog leeft en waar hij woont, ik heb hem nooit gesproken. Dat ga ik waarschijnlijk nog wel eens doen omdat iedereen zegt dat ik er anders spijt van krijg, maar ik



Martijn van Rheenen: ‘Ik zal mijn vader nog wel eens opzoeken, maar ik heb geen hoge verwachtingen.’

FOTO: MARK HORN VOOR HET FINANCIEELE DAGBLAD

Focus

‘Als je je aandacht te veel spreidt, verlaag je de kans op succes’

Marathon

‘Man met de hamer bleek een kabouter met potlood’

Geld verdienen

‘Je wil uiteindelijk ook iets doen dat waarde toevoegt’

heb er weinig verwachtingen van. Ik kan dingen die weinig waarde aan mijn leven toevoegen, gelukkig gemakkelijk achter me laten’, zegt hij flegmatisch. ‘Mijn moeder overleed toen ik zestien was.’

Vriendin als zakenpartner

Na zijn terugkeer uit de Provence, een maand of vijf later, had Van Rheenen allerlei baantjes, totdat een bevriende ondernemer hem vroeg fondsen te werven voor zijn bedrijf. ‘Ik merkte dat ik makkelijk met ondernemers en investeerders communiceer. Ik was nog maar een jaar of 21, ja, maar voor dat werk heeft iemand met commerciële kwaliteiten geen opleiding nodig. De jaren daarna heb ik me daarin bekwaamd, totdat ik in 2004 Momentum oprichtte. Mijn vriendin was mijn zakenpartner en mijn eerste investeerder. Zij verkocht haar huis en allebei staken we ons spaargeld in het bedrijf. Ze nam best een risico, en iedereen waarschuwde haar er ook voor, maar het is goed gegaan. We zijn al jaren gelukkig getrouwd.’

Tussen neus en lippen door vertelt Van Rheenen dat zijn broer ook een van de eerste investeerders van Momentum was. Een broer? Hoe zat dat? ‘Die was een paar jaar ouder, maar hij ging al op

zijn veertiende het huis uit’, zegt hij. Als wordt opgemerkt dat zoiets niet van een fijne jeugd getuigt, kan Van Rheenen niet anders dan knikken. ‘Mijn moeder is overleden en ik wil niet voor mijn broer praten, maar hij had groot gelijk dat hij wegging. Toen ik het huis uit ging, leefde mijn moeder trouwens ook nog. Laat ik het zo zeggen: ik heb heel mooie dingen in mijn jeugd meegekregen, maar het is helaas voor mijn moeder en voor ons verkeerd afgelopen. Dat heeft me erg gevormd. Vorig jaar liep ik de marathon van Amsterdam. Iedereen waarschuwt je dan voor de man met de hamer, maar toen ik die tegenkwam, was het een kabouter met een potlood.’

Meer dan geld

Rond zijn 27ste besefte Van Rheenen dat het niet alleen om geld verdienen gaat. ‘Of ik financieel onafhankelijk was? Ja, als ik heel zuinig zou doen, zou ik de rest van mijn leven boeken lezend kunnen rondkomen. Maar daar gaat het niet om. Je wilt op een gegeven moment ook dingen doen die iets toevoegen, die waarde creëren. Als je alleen maar zo veel mogelijk geld wilt verdienen, red je het niet. Er komt altijd een jaar dat het tegenzit. Wie er alleen voor het geld zit, gaat dan weg.

En als een investering succesvol is, is die partij ook als eerste vertrokken. Je blijft alleen als je het gevoel hebt een markt ten goede te kunnen veranderen.’

Dat je in een schijnbaar uitzichtloze situatie toch kunt winnen, merkte Van Rheenen ook in 2008, na de val van Lehman Brothers. ‘We wisten meteen dat het gedaan was met onze business, de bouw van tweede huizen. Gelukkig had ik onze partners een jaar eerder al gezegd dat we een andere richting moesten inslaan, in Polen investeren in gebiedsontwikkeling voor de middenklasse. We wilden ons langzaam omvormen. Eind 2008 heb ik de investeerders gezegd dat we onze portefeuille meteen moesten afstoten, accepteren dat we weliswaar geen verlies leden maar vrijwel alle winst van de voorgaande jaren kwijt waren, en onmiddellijk in Polen aan de slag gaan. Er zat niks anders op. Maar omdat de hele markt stil stond, slaagden wij er als kleine speler in ons een positie in Polen te verwerven.’

Volgens Van Rheenen hebben de investeerders die met hem meegingen, negen van de tien, over al die jaren een rendement gehaald tussen de 91 en 186%. Want volgens hem kan het wel, goed bezig zijn en tegelijk rendement halen.