

Wat kan jij leren van een Faillissement?

In deze aflevering van het eCommerce Café zit ik samen met Bas van der Putten. Eigenaar en oprichter van Go Lemon en Mellow Yellow. In 2020 is zijn bedrijf Go Lemon failliet gegaan. In deze aflevering gaan wij het er uitgebreid over hebben. Zodat jullie hier lessen uit kunnen trekken. Hoe voorkom je een faillissement? Hoe wapen je jezelf er tegen? Wat kan je eraan doen? Wat zijn de gevolgen? Bereid je alvast voor op een zeer leerrijke podcast!

Wie is Bas van der Putten?

- **Naam:** Bas van der Putten
- **Functie:** Founder van Go Lemon, Founder van Mellow Yellow, Chief Marketing Le Bocque
- **Voorheen:** Business Development Manager bij DTG, Sales Director bij WideXS, Owner van JBISC, Sales Director bij Decos Software Engineering, Sales Manager bij Dell

Wat is het leukste wat je afgelopen week hebt gedaan? 06:05

Zonder twijfel, de sneeuw. Ik heb vier kinderen. En de jongste is drie. Dus dit was de eerste keer dat hij bewust sneeuw mee maakte. Dat is echt iets bijzonders. Ik denk dat Nederlanders in het algemeen, die zijn voor een paar dingen massaal te porren. Als het vriest, zijn we opeens niet meer druk bezig en gaan we allemaal schaatsen. Voetbal, als we ergens richting een finale gaan dan is heel Nederland op zijn kop. En zoals bleek, afgelopen week toen het sneeuwde. Het was zo mooi om te zien, het kleine mannetje wou ook gewoon niet naar binnen. Wij waren er al klaar mee, naar binnen en lekker warm. Maar hij wou nog even door spelen. Superleuk.

Wat zijn de gevolgen door Corona voor jou, privé? 07:25

Nou ja, privé. Iedere ondernemer weet, zakelijk en privé gaat zo door elkaar heen. Corona is niet zozeer de schuld dat mijn bedrijf failliet is gegaan. Het heeft niet geholpen, laat ik het zo zeggen. Wat het privé betekent is dat wij een aantal spannende maanden hebben gehad. Of Go Lemon het zou gaan redden. En dat is een proces waar je door gaat en je doet er alles aan. Maar ook op een gegeven moment, management fee niet meer uitbetalen. En dat raakt jou privé. Hartstikke leuk zo een LinkedIn post en ik heb het van de week ook tegen een journalist gezegd. Leuk, 20,000 likes. Maar daar kan je niet mee afrekenen bij de Albert Heijn.

Dus zo heeft het ons wel geraakt, even los van spanning en stress, waar ik op zich best goed mee kan omgaan en mijn vrouw ook. Maar het is er wel, je hebt het er wel over aan de keukentafel. Het is een thema en het gaat niet zomaar weg. En zo heeft het mij dus privé geraakt. Door de ziekte zijn we zelf niet getroffen. Alleen bij een verkoudheid, "Zou ik Corona hebben?" En heel lullig voor mijn vrouw, die had op dinsdag een gesprek met iemand. Een 1-op-1 gesprek en die belde later en vertelde "Ik heb een snel test gedaan en ik test positief op Corona." Oké we kunnen er allemaal wat van vinden dat het gesprek überhaupt heeft plaats gevonden. Want die symptomen komen natuurlijk niet uit de lucht gevallen.

Maar als gevolg daarvan, het was net voor kerst. Omdat zij in contact is geweest met iemand die Corona heeft en het ook kan hebben. Moest zij in quarantaine en moest 5 dagen wachten voor ze een test kon doen, die jou uitsluitsel kan geven. En in die 5 dagen, daar viel kerst in. Dus dat was kerst 2020.

Wat is eigenlijk Go Lemon? 10:30

Go Lemon is eigenlijk een lease platform of een verhuur platform. Voor consumenten elektronica. Het is gewoon een ecommerce platform waar je in plaats van af te rekenen, een abonnement afsluit. Een huurcontract, waarin jij Apple producten huurt. Voor een contract periode, 12, 24 of flexibel als jij dat wil. De gedachte van waaruit ik het begonnen ben, het was ook meteen een economische gedachte die erachter zat. Geen voorraad aanhouden. Dus eerst de klant zoeken, de klant die meld zich "Ik wil die Iphone leasen bij jullie voor 12 maanden." Oké prima, dat is dan het moment dat ik die Iphone aanschaf en die laat ik dan rechtstreeks naar de klant verschepen. Ik hou geen voorraad, ik heb geen handeling. Om heel efficiënt een business op te bouwen.

Hoe ben je op het idee voor Go Lemon gekomen? 12:00

1 februari 2017 ben ik ermee begonnen. Ik ben begonnen gewoon naast mijn werk. Op dat moment werkte ik bij DTG een groot online marketing bedrijf in Amsterdam. Ik was er vier jaar eerder begonnen en ik was helemaal in de ban van de wereld van online marketing. Voordien was het alleen maar Sales en IT. De motivatie om met Go Lemon te beginnen was omdat we als bedrijf net overgestapt waren op een 'Bring your own device' policy. Waarbij je per maand een bedrag kreeg, om van het heel gezeik rond telefoons af te gaan. Wij hadden 450 man met een telefoon van de zaak. Die wilde een Android, die wilde een Iphone, die wilde het nieuwste model en die wilde een oud model.

Hoe moeten we ermee omgaan als dat ding stuk valt. Want ik laat hem kapot vallen, wie is daar verantwoordelijk voor? Is dat de werkgever die hem beschikbaar stelt. Ben ik dat? Wat een gedoe! En toen kregen we dus een tientje per maand en was het je eigen zorg. Maar voor een tientje per maand, kan jij geen Iphone kopen. En ik dacht van, er moet toch iets zijn in de wereld van Spotify, Netflix en dergelijke. Waar ik voor een tientje per maand die Iphone moet kunnen huren of leasen, anders dan dat ik een telecom abonnement afsluit. Want dan heb ik er een simkaart bij die ik niet nodig heb, die krijg ik al van mijn baas.

Dat was er niet. En toen dacht ik, "Hoe moeilijk kan dit zijn?" Dan moet ik er zelf maar mee beginnen. En ik ben gewoon met een one pager website begonnen met een contact formulier. En ben het een beetje overal gaan vertellen. Vanuit de gedachte, als ik een klant vind, dan schaf ik dat device aan. En dan ga ik van daaruit wel schalen. Ieder device moet natuurlijk gefinancierd worden. Ik zorg dat het gebeurt, ik ga wel een lening aan bij familie en vrienden. Dat deed ik dus naast mijn werk. Maar dat begon te lopen op een gegeven moment, ik had dertig contracten ongeveer na een paar maanden. En toen kwam Apple met steeds meer geruchten op de markt, dat de nieuwst Iphone het ging worden.

Dat zeggen ze altijd natuurlijk, maar het was de tiende verjaardag van de Iphone in 2017. De geruchten waren dat het een revolutionair ontwerp zou worden en dat die enorm duur zou zijn. Toen dacht ik, "Wacht eens even, dit is de korrel op de molen voor mijn model." Als dat ding belachelijk duur is en iedereen wil hem hebben. Kan niemand hem betalen en willen ze het waarschijnlijk wel leasen. Nu sta ik op een splitsing, wat ga je doen? En ik ben het gewoon gaan doen. Het was mijn vriendin die mij het laatste zetje gaf. Zij zei, "Als er nooit een goed moment is om een stap in ondernemerschap te zetten. Dan is elk moment een goed moment om het te doen."

Het faillissement 18:20

En ja waar is het misgegaan? Dat is waar we altijd tegenaan hebben gelopen. Ons beschikbaar kapitaal om nieuwe klanten van een device te voorzien, is altijd onze bottleneck geweest. Want ik had de beste Ad Word specialist van DTG, waar ik ervoor werkte. Had ik part time naar Go Lemon getrokken om mij te ondersteunen. Dus die Google pagina draaide als gek. Toen heb ik ook nog wat Facebook kennis op gedaan. Dus de Facebook campagne, die liep ook lekker. Dat was gewoon conversie meten, dat was allemaal acceptabel en goed. Als het werkt, dan werkt het ook heel goed.

Alleen moeten we wel op een gegeven moment, beschikbaar kapitaal hebben. En dat ging iedere keer op. Dan moet je weer gaan funden en dat kost echt wel veel tijd. Of je nou gaat crowdfunden of in gesprek gaat met mensen voor een lening. Het kost gewoon veel tijd en energie. Die je eigenlijk, elders wil besteden. Maar dat kan niet, want je kan toch niet groeien. Dus het was aan/uit, aan/uit. Iedere keer. En uiteindelijk, wilde we een hele grote slag maken. Want het aan/uit gebeuren, wilde we niet meer. Go Lemon heeft meer dan een miljoen euro aan funding opgehaald de afgelopen jaren.

In 2019 kwamen we tot de conclusie dat we dit groots moesten aanpakken. We moeten een grote investeerder binnenhalen. En dan kunnen we echt een serieuze stap maken. In plaats van iedere keer naar een hoger plateau, meer klanten. Een grote stap maken zodat je in één keer zwarte cijfers schrijft. En van daaruit eventueel een betere positie hebt richting banken en lening verstrekkers. En dat was gelukt. Het pitchen was succesvol, begin 2020. En we hadden een fonds in Amsterdam, achter ons weten te scharen. Die 1.6 miljoen toegezegd hadden. Het was allemaal besproken, het moest gewoon nog ondertekend worden begin maart.

En toen kwam er iets anders. In maart werd het uitgesteld. Eerst met twee weken. Toen kwam de lockdown, mijn contactpersoon zei, “Ja Bas, niks aan de hand. De funding staat klaar. Het is allemaal afgetikt. Maar we stellen het even twee weken uit om te kijken wat er exact gaat gebeuren.” En na twee weken, werd het uitgesteld tot juni. En in juni kreeg ik de donderslag bij heldere hemel. Omdat het contact wat we hadden gehouden, de hele tijd positief was. Kreeg ik plots te horen, “We gaan het toch niet doen.” Toen stond ik echt wel met 10-0 achter. Want in al die tijd waren we niet gegroeid. Al die tijd zijn we doorgedaan al verlies makende start-up. Wij hebben het die hele tijd gefinancierd met cash en eigen vermogen.

En met dat bericht beseftte ik dat ik echt haast had. Ik had al haast, maar nu heb ik echt haast. Als we hebben wat we hebben en we houden wat we houden, dan komt het niet goed met Go Lemon. Het ultieme scenario was failliet gaan. Dat wist ik wel. Dus het was een race tegen de tijd. En dan moet je eigenlijk tijdens Corona in gesprek met financierders. Met potentiële investeerders. Hetzelfde verhaal nog een keer, met een slechter wordende P&L. Wel met dezelfde bevoegenheid en enthousiasme. En de conclusie was, ik kon investeerders vinden die in Go Lemon wilde investeren. Het business model klopte, de ondernemer klopte, de schaalbaarheid. Alles was gelikt, gaaf en goed.

Maar de funding van de assets, wat inherent is aan de groei. Want hoe meer klanten, hoe meer apparaten en hoe meer geld je moet uitgeven om ze te kopen. Dat moest ik oplossen. Dat is wat de investeerders eigenlijk zeiden. Daarvoor moest ik een bank hebben. Nou Nederlandse banken sowieso niet. En toen kwamen we op het internationale circuit terecht. Die internationale banken, die hadden wel trek. Maar die komen voor weinig geld niet hun bed uit. Die denken alleen aan grote bedragen. Oké prima, een nulletje erbij. Ik ben ambitieus en ga dit wel flikken.

En toen kwam de kip en ei discussie. De banken zeiden, “Ja we willen dit wel doen, maar we hebben meer vlees op de botten nodig met Go Lemon. Want het is allemaal nog te fragiel. Als je

nou die investeerder eerst regelt, dan komen wij wel met een goed lening voorstel.” En de investeerders zeiden, “Als je een leningvoorstel hebt. Dan gaan wij wel investeren.” Daar heb je geen tijd voor, voor die discussie. Ondertussen loopt de tijd door en moet je blijven betalen. Je kan ondertussen wel afschalen en afscheid van personeel nemen. Of minder inhuren, zoals wij dat ook deden.

En op een gegeven moment kies je ervoor om jezelf geen management fee meer uit te keren. Maar zoals ik ervoor al zei, de Albert Heijn wil euro's voor de boodschappen. Op een gegeven moment gaat het overal pijn doen. Dus ik had ervoor gekozen om een deadline op te stellen met de aandeelhouders, 1 december. En op 1 december hadden we niks concreets. En toen hebben we de hulp ingeroepen van een advocaat en aan hem gevraagd, wat zijn onze opties? Die gaf nog een alternatief scenario wat ook niet lukte. Je bent gewoon failliet, je bezittingen zijn kleiner dan je schulden. Je korte termijn verplichtingen, die kan je prima voldoen. En die hebben we ook voldaan. Er zijn bijna geen handels crediteuren, behalve onze leverancier met wie ik overigens in goed contact was. In december hebben we iedereen betaald.

Maar onze lange termijn verplichtingen, de investeerders. Die zijn er wel bij ingeschoten. Want we konden de aflos verplichtingen niet voldoen in de toekomst, dat wiste we al. De rente verplichtingen zouden een probleem worden. Dan moet je verantwoordelijkheid nemen. Want een bedrijf met zoveel assets, zoveel klanten. Is nu meer waard, dan morgen. En in het licht van, ik wil het meeste rendement opleveren voor de mensen die erin geïnvesteerd hebben. Dan moet je, je verantwoordelijkheid nemen en dat betekent afscheid nemen van je bedrijf en het faillissement aanvragen. Dus dat hebben we gedaan.

Hoe zit het nu met de curator? 25:29

De unieke situatie van Go Lemon is, ik heb het opgericht, opgebouwd en op een gegeven moment personeel toegevoegd. Maar ik heb het wel zo opgebouwd, vanuit een hele lean gedachte. Ik heb voor grote bedrijven gewerkt, die uiteindelijk gewoon stroperig worden. En daar had ik altijd een pest hekel aan. Je wil wendbaarheid, je wil snel kunnen acteren. We leven in een ontzettend snelle wereld. Wat vandaag hip is, kan morgen anders zijn. En daar moet je op kunnen acteren. En dat is natuurlijk voor grote bedrijven, ontzettend lastig. Dus ik had altijd gedacht, ik moet zo flexibel mogelijk blijven.

Uiteindelijk was ik al het werk weer zelf aan het doen. En daar kwam de curator natuurlijk ook achter. De curator heeft 1 doel en dat is de tent voor zoveel mogelijk te verkopen. En zoveel mogelijk omzet te behouden. Dus de winkel moet wel doordraaien. En er is maar één persoon die dat op dit moment kan doen en dat ben ikzelf. De curator die had dat snel door en die heeft met mij afgesproken, “Jij gaat die tent operationeel laten doordraaien.” Zodat we aan het eind van de maand gewoon op de facturatie knop kunnen drukken. Want dat levert gewoon geld op en relatief weinig kosten. En volgende maand waarschijnlijk nog een keer. En in de tussentijd ga ik mij druk maken met de verkoop hiervan.

Heb je een schaamte gevoel? 56:10

Neen, absoluut niet. Maar dan ook oprecht niet. Misschien is dit een leuk bruggetje naar die LinkedIn post. Je gaat failliet, je dient je faillissement in en vervolgens wordt dat uitgesproken door de rechtbank. Dat duurt overigens 4 minuten en 39 seconden. Voor Corona moest je naar de rechtbank rijden. In mijn geval zou dat Lelystad geweest zijn. Nou leuk, maar dan moet je drie kwartier naar de rechtbank rijden. Om in 4 minuten 39 te horen dat je faillissement uitgesproken is. Maar goed, dat was nu telefonisch. Dus dat was lekker praktisch.

Dan krijg je een curator toegewezen en die maakt dezelfde dag nog kennis met je. In mijn geval was die ook fysiek op het kantoor aanwezig. Ik had een heleboel vragen voor hem. Maar de belangrijkste vraag is, “Wat mag ik communiceren?” Want ik ben hartstikke transparant, ik heb nooit dingen onder stoelen of banken gestoken. Natuurlijk als je de pers weet te vinden als het goed gaat. Moet je de pers ook weten te vinden als het niet goed gaat. Zo zat ik erin. Maar de curator, die kent Go Lemon nog niet, die kent Bas van der Putten nog niet. Die heeft geen idee en denkt nu voornamelijk aan damage control. We hebben klanten, er moet geen onrust ontstaan. De machine moet doordraaien, we doen even helemaal niets.

Maar de dag erna is je faillissement publiekelijk beschikbaar. Het staat in het faillissementen register en daar kijken journalisten blijkbaar ook naar. De journalisten die het leuk vonden om over Go Lemon te praten toen het een succes was, zagen nu dat Go Lemon failliet was. En voor ik het wist stond op verschillende sites dat Go Lemon failliet was. En toen begon de telefoon te rinkelen en kreeg ik appjes van mensen. En ook van mensen met een belang in Go Lemon. En dat voelt heel erg raar dat je dat niet pro actief communiceert. Dat heb ik toen aangekaart bij de curator. Die had inmiddels ook door dat er aandacht van de pers was. Want hij kreeg ook vragen natuurlijk.

En toen heb ik hem gevraagd. Ik snap dat het formeel moet gebeuren, maar kan ik niet naar mijn netwerk toe even een bericht op LinkedIn zetten? Dat is goed, zei die. The rest is history. Want ik heb gewoon een eerlijk bericht op LinkedIn geschreven. En op jou vraag, voel je schaamte? Neen absoluut niet. Want het is wat het is.

Even terug naar Go Lemon, hoeveel man personeel werkte er? 1:03:00

Nou dat is juist het leuke van het lean model. Ik heb het vanaf dag één over “wij” gehad. Zelfs toen het ‘ik’ was, was het ‘wij’. En zo heeft het ook altijd gevoelt, of ik nou praatte met de gedachte van, ik heb meerdere aandeelhouders. Of ik heb personeel. Of ik en mijn business partners die ik heel hard nodig heb om het ecosysteem draaiende te houden. Voor mij is het altijd ‘wij’ geweest. Maar als je het terug brengt naar personeel. Ik heb op een gegeven moment een kerstdiner gedaan. En toen had ik mijn partner uitgenodigd, want die houdt ook van gezelligheid en lekker eten. En die helpt mij moraal en spart met mij aan de keukentafel, maar is geen onderdeel van Go Lemon.

Dan had ik nog twee aandeelhouders. Toen waren we al met vier. En al het personeel van Go Lemon, ik had geen full timers in dienst. Ik had 2 part timers voor de operationele dienst. En ik had een part time online marketeer. En dat was wat echt in dienst was voor Go Lemon. De rest was allemaal bijzaak. Dus we zaten daar met zeven man aan tafel. Het is ook een beetje ‘fake it, until you make it’.

Vast vragenrondje.

Mogen mensen contact met je opnemen naar aanleiding van deze podcast? En hoe doen ze dat?

Natuurlijk. Ik heb even een alternatief email adres aangemaakt. Aangezien ik niet weet hoe lang Bas van der Putten en Go Lemon aan elkaar verbonden zullen zijn. En dat email adres is hi@basvanderputten.com. Of via LinkedIn, maar LinkedIn is momenteel echt wel een puinhoop geworden door de ontploffing van de post.

Hoeveel is genoeg?

Daar is geen getal aan te hangen. Ik bedoel, hoeveel is genoeg. Kijk, ik ben altijd een commerciële rakker geweest en zal ik ook altijd zijn. Dus ik ben niet vies van geld. En geld geeft je vrijheid.

Geld maakt je niet gelukkig, maar met geld is het gemakkelijker om gelukkig te zijn. Dus ik kan geen antwoord geven op de vraag, hoeveel is genoeg. Ik weet wel dat het minder is dan sommige mensen denken.

Wat is jou favoriete podcast?

Ik ben er wel een aantal gaan luisteren. Dus ik heb niet echt een favoriet podcast thema. Het is vaak ontopic dat ik dingen probeer. Persoonlijke ontwikkeling en met name over veerkracht en wendbaarheid. Dat zijn wel hele gave topic om over te horen.

Wat is je laatst gelezen management boek?

15 laws of personal growth van [John C. Maxwell](#).

Wat is je best gelezen management boek ooit?

The seven habits of highly affective people van [Stephen Covey](#) en dat soort dingen. Er zit natuurlijk heel veel waarheid in. Ook over personal development en dergelijke. Maar wat ik persoonlijk heel erg leuk vind. Ik heb het nooit onder stoelen of banken gestoken, dat ik heel graag presenteer, op een podium sta en workshops geef. Ik doe dat met een bevlogenheid die afgeeft op mensen. En er zijn twee boeken die daarover gaan en eentje er van is “verbaal meesterschap” van Remco Claassen.

Hoe maken we met zijn allen ecommerce een beetje duurzamer?

Het eerste wat mij te binnen schiet, is consolideren. Want dat hebben we met Go Lemon ook proberen te doen. Bij ons was het niet zo relevant. Maar ik denk dat, er is nu zo een online booming ding aan het gebeuren. Maar ik denk dat de grote merken daar echt wel een verantwoordelijkheid in hebben, met CO2 uitstoot en dergelijke.

Hoelang draag je een spijkerbroek voor die de was in gaat?

Leuke vraag. Nou dat is best lang. Dat kan meer dan een week zijn. Eigenlijk, als er een vlek op zit, dan gaat die de was in.

Wie zou mijn volgende gast moeten zijn?

Echt voor de ecommerce, heb ik niet echt iemand. Maar als het om veerkrachtige personen gaat en ik denk dat het een thema is wat op dit moment aan de orde is. Joyce de Ruiten, ik weet dat ze in Den Haag woont. Nodig zo iemand uit. Ik denk dat dit soort mensen, op dit moment heel belangrijk zijn.

Vorige Podcast

<https://www.ecommercecfe.nl/pinterest-als-marketingtool-voor-ondernemingen/>