

Klaar op zijn vijftiengste

Carl Meijer (20) begon op zijn zestiende een Internetbedrijf. Inmiddels zet hij producten op de markt, schrijft hij een boek en is hij in gesprek over een tv-programma. 'Mijn ouders zijn nu wel overtuigd.'

Jerry Huinder

Strak in pak met een zweem van zekerheid over zich loopt de piepjonge ondernemer Carl Meijer (20) de lobby van het Golden Tulip hotel in Leiden binnen. Ondanks zijn leeftijd heeft hij al een heel zakenleven achter zich. Zelfbewust geeft hij een stevige hand en begint hij te vertellen. 'Op een gegeven moment had ik elke dag de media over de vloer. Ik ben het ondertussen wel gewend.'

Zestien was Meijer toen hij websites begon te bouwen voor kleine bedrijfjes, kennissen en familie. Gewoon, omdat iedereen in die tijd daarmee bezig was. Via via kreeg hij steeds meer klanten. Na een jaar werd het serieus qua omzet. Hij kreeg steeds grotere klanten en voegde extra diensten aan zijn bedrijfje toe. Hij ging naast het bouwen van websites een stukje Internetmarketing aanbieden en deed aan webhosting. Hij was pas 17 jaar, maar werd serieus genomen in het zakenleven. 'Mensen vinden het juist leuk als je zo jong bent en al in zaken zit. Als je maar op tijd en goed werk levert.'

Naast zijn bedrijf maakte hij zijn Havo af en begon een studie HBO-rechten. Dit bleek iets teveel van het goede. Het bedrijf liep zo goed dat het niet te combineren bleek met zijn studie. Hij had het volle vertrouwen in zijn ondernemerschap en stopte met studeren. Tot ongenoegen van zijn ouders. 'Daar waren ze het niet mee eens. Gelukkig is dat nu omgeslagen. Ze zien wel hoeveel ik verdien.'

Na zich twee jaar volledig op Internet te hebben gericht wilde Meijer meer. In Amerika zag hij een wondervaas. Hij vond het product fantastisch en wilde het naar Nederland brengen. De vaas werd plat geleverd. Het idee was dat je er heet water in deed waardoor de vaas ging uitzetten en de klant hem zelf naar eigen smaak kon vormen. Als het water eenmaal was afgekoeld dan werd de vaas weer hard. Hij besloot er een paar duizend te laten produceren in China.

Dat ging niet van een leien dakje. 'Ik had geen ervaring. Het moest verscheept worden, ik moest invoerbelasting betalen en het moest verpakt worden. Het werd allemaal wat duurder dan ik had verwacht.' Maar toen de vazen aan waren gekomen in Nederland, waren ze wel in een mum van tijd verkocht. Meijer legde de invoer even stil om een order-, inpak en boekhoudsysteem te ontwikkelen. Een paar maanden later voerde hij tienduizenden vazen in die over de toonbank vlogen.

De jonge ondernemer had de smaak te pakken. Het volgende product dat hij invoerde was een magische kerstboom. Twee stukjes karton moesten in elkaar worden geschoven, in een bakje met een speciale vloeistof worden gezet en binnen 12 uur had de klant een kerstboom. Het werkte en het product sloeg aan. 'In de week voor kerst hadden we elke halve minuut een bestelling.' Na de kerstboom kwam de magische paashaas. Zelfde idee: stukjes karton groeide binnen 12 uur uit tot een paashaas. Wederom een succes.

Zestien jaar, zeer succesvol ondernemer en bekend in heel Nederland. Meijer wil in de toekomst nog meer producten op de markt zetten. Daarnaast groeit zijn Internetonderneming gestaag, maar dat is niet alles. Hij is bezig met een boek schrijven, geeft lezingen en is in gesprek om een tv-programma te presenteren. En hij heeft nog tijd over. 'Vroeger was het wel druk, maar nu werk ik ongeveer 50 uur in de week.' Genoeg vrije tijd om met zijn vrienden door te brengen. 'Ja hoor, ik sta elke vrijdag en zaterdag gewoon in de kroeg.' Volgens zijn adviseur moet hij over vijf jaar financieel binnen zijn en kan hij stoppen met werken. Precies

op hetzelfde moment dat zijn vader met pensioen mag. 'Wat ik dan ga doen? Weet ik nog niet. Waarschijnlijk nog wel werken, maar dan om de tijd te vullen. Niet omdat het moet.'

Opgericht: 8 maart 2004

Aantal medewerkers: 5 parttimers

Omzet: enkele honderdduizenden euro's

www.carlmeijer.nl