

Michiel Frackers slaagde met Planet Internet, ging nat met BitMagic

'Ik heb vaker gelijk dan de meeste andere mensen'

Michiel Frackers stond met medestudent Frans Straver in 1994 aan de wieg van wat de grootste provider met de meeste bezochte inhoud zou worden: Planet Internet. Hij vertelt over ups and downs en over het desastreus verlopen avontuur BitMagic dat daarop volgde.

Loopbaan

1968 23 mei geboren te Amsterdam-West

1980-1987 Ignatius Gymnasium, Amsterdam-Zuid

1987-1993, Universiteit van Amsterdam, Communicatiewetenschap

1991-1992 San Francisco State University

1993 plan start internetprovider i.s.m. Frans Straver

1994-1997 Oprichter en hoofdredacteur Planet Internet

1998-2001 Oprichter en directeur BitMagic

2002 sabbatical

2003-heden Adviseur en investeerder

2003-2006 o.a. Quotelog en en id-t.com, concept & realisatie

2007 Investeerder in Flabber (bekend van New Kids) en Dialogue

Company (van Nu.nl oprichter Kees Zegers)

2008 Medeoprichter i.s.m. o.a. Jort Kelder van online mediatitel 925, 'Nine to five'

2012-heden Oprichter Dutch Fellows: netwerk voor innovatieve ondernemingen

Verder

2001 boek 'Op zoek naar de Heilige Graal'

2004-heden Next Stage, lid Raad van Advies.

2004-2008 The Other Network, lid Raad van Advies.

2005-2008 IPAN, lid Raad van Advies

De studievrienden Frans Straver en Michiel Frackers bedachten in 1993 het idee voor een internetprovider en werkten dat uit tot een bedrijf met KPN en Quote Media. Dat werd Planet Internet onder KPN Multimedia, de nieuwe joint-venture van PTT Telecom en PTT Post. Planet werd spoedig de marktleider en maakte ook de meest bezochte website van Nederland. Frackers werd hoofdredacteur en naar buiten toe het gezicht van Planet tot hij in 1998 BitMagic begon om de wereld te veroveren met een online 'player' met dagelijkse distributie van bijzonder amusement. Hij haalde [herinneringen op aan](#) tien jaar Planet Internet, met een deel uit zijn boek [over die beginperiode](#).

(De interviewer was zelf nauw betrokken bij de start van Planet Internet en de eerste twaalf jaar daarna met het verzorgen van een journalistieke rubriek op de website)

Van werkloze afgestudeerde naar het grote geld, zo beschrijf je je start met Planet.

“Het was een vreemde gewaarwording; de ene maand afgestudeerd en nog werkloos, een paar maanden later zes ton maandomzet omdat de eerste 15.000 abonnees netjes 40 gulden per maand lieten afschrijven. Frans Straver en ik wilden gewoon geld verdienen om op onszelf te kunnen wonen. De derde partner Miro Schaap had aan 900 gulden per maand genoeg om zijn huur te betalen en wilde alleen een paar honderd gulden extra om van te leven. Het ging ons niet om het grote geld. We wilden gewoon een baan en salaris.”

Jullie waren jong en al lang blij met KPN als grootaandeelhouder?

“Heel blij. We wilden een landelijk dekkend netwerk om abonnees tegen lokaal telefoontarief te kunnen laten inbellen. Daar was wel 12 miljoen gulden voor nodig en ik had geen idee hoe ik aan zo verschrikkelijk veel geld kon komen. Het werd zelfs 18 miljoen. KPN had die lijnen. Daar kon je dus nauwelijks omheen voor landelijk aanbod van internet.”

Waarom zocht KPN uitgevers als Telegraaf, Quote en later Wegener als mede-aandeelhouder?

“KPN wilde eerst met VNU [toen nog met alle tijdschrifttitels van het huidige Sanoma] in zee gaan. VNU kreeg met KPN ruzie over allerlei dingen, waaronder de tarieven van PTT Post [50 procent aandeelhouder in KPN Multimedia, moeder van Planet]. KPN wilde het goedmaken met VNU door ze een aandeel in Planet te geven, maar VNU voelde daar weinig voor.”

De Telegraaf had ook een groot aandeel?

“De Telegraaf had 37,5 procent, naast KPN 40 procent, Quote 20 procent en mijn 2.5procent. Niet de belofde 5 procent. Wegener heeft nooit aandelen gehad. Die is enkel in gedachten aandeelhouder van Planet geweest. Ze kwamen er nooit uit met KPN.

KPN had De Telegraaf erbij gehaald zonder mij wat te vragen. Dat verziekte de sfeer wel, ondanks dat Telegraaf-commissarissen Hans Elekan en Ad Swartjes mij bij Planet goed begeleidden. Bij de nieuwe tv-zender Sport 7 kregen KPN en De Telegraaf ruzie.”



De Telegraaf was een trouwe partij, niet?

“Ja, als KPN weer eens te weinig geld had gestort om de kasstroom op gang te houden, dan trok De Telegraaf de portemonnee. Dat is een paar keer gebeurd toen er te weinig geld was om salarissen te betalen. Kwam er binnen een uur 200.000 gulden. Ad Swartjes zorgde daarvoor en leerde me: ‘De klanten en het personeel, jongen, dat is het belangrijkste dat je hebt’. Dat waren principes. KPN had die niet. Ik vond het toen een verschrikkelijke krant, maar de directeuren waren goed. Ze brachten fantastische mensen in bij Planet, zoals Hans Elekan.”

Ik herinner me Telegraaf-directeuren die bepaald niet dom waren en een hele zinnige bijdrage leverden aan Planet. Ervoer je dat ook?

“Bij De Telegraaf heb ik nog nooit domme mensen ontmoet. Ze waren slimmer dan de meeste KPN-bestuurders. Bij KPN was het vooral commercieel een drama, de ingenieurs waren wel top. Vooral KPN Research was geweldig. Daar heeft Planet ook personeel vandaan gehaald. KPN nam De Telegraaf als aandeelhouder in Planet, want Quote Media had volgens hen voor het grote publiek niet genoeg uitgaven in huis. Ik zei, die content zit op internet, maar Pieter en Henk Kivits [baas KPN Multimedia] wisten het beter. Een grote uitgever moest de database vullen, zo noemden ze dat. Uiteindelijk hadden we niets aan al die titels.”

Dat was toch jammer?

“De Telegraaf wilde simpelweg nooit iets delen met KPN. Dat was het grote punt natuurlijk. Logisch ook, De Telegraaf zag in KPN een grote potentiële concurrent voor de rubrieksadvertenties, de Speurders.”

Telegraaf had samen met KPN vanuit Planet een online markt voor rubrieksadvertenties en e-commerce kunnen opbouwen? .

“Dat was niet in het belang van De Telegraaf. KPN ging na mijn vertrek wel dat soort samenwerking met derden aan. Met Randstad in New Monday voor vacatures, met ABN Amro in Money Planet en zo nog een hele serie. Al die dingen zijn geflopt voor miljoenen.

En waarom? Omdat die partners zelf veel te sterk waren in hun markt en helemaal geen zin hadden om die met KPN te delen. Door met KPN te partneren en het in de soep te laten lopen, legden ze wel een mogelijke concurrent lam.

Als je, zoals KPN met Planet, een dominante partij wil aanvallen moet je die niet als partner nemen, maar bij de enkels afzagen door er zelf voor gaan. Net als Google, Amazon, alle succesvolle online partijen. Die nemen geen partner en zeker geen grote partij, maar bouwen zelf een markt op.”

Hoe gingen KPN en Telegraaf met elkaar om?

“KPN was vooral bang van De Telegraaf voor negatieve publiciteit en dacht nu een directe lijn te hebben. Daar trok hoofdredacteur Johan Olde Kalter, ook commissaris, zich overigens niet veel van aan.

Jij mag hem nog bedanken. KPN wilde mij ontslaan vanwege jouw allereerste berichten in Planet Multimedia in juni '95 over boze klanten van KPN-deelneming Unisource. Op de dag dat we live gingen met de website kreeg ik een fax namens de Raad van Bestuur van KPN. Dat bericht moest onmiddellijk van de homepage af. Belde ik terug met de vraag wat er onjuist aan was. Geen antwoord.

Maar De Telegraaf ging pal voor ons staan en bleef dat doen. Toen De Telegraaf als aandeelhouder en Ben Verwaayen, een fantastisch kerel, als topman bij PTT Telecom vertrokken, wist ik dat ook mijn dagen geteld waren.”

Waarom ging De Telegraaf weg bij Planet?

“Verschillende redenen. De continue strijd met KPN, ook bij Sport 7. En vanwege de truc van KPN om onder andere merken, zoals World Access en Het Net, ook internettoegang te bieden waar De Telegraaf buiten werd gehouden. Tegen alle beloften in.”

Bij KPN deugde niets, zei je net. Verwaayen wel?

“Ik had hem laten zien hoe internet werkte. Hij had niet eens een computer. Maar hij vroeg toen gelijk om de hele Raad van Bestuur en hele Raad van Commissarissen aan te sluiten. Die man denkt zo snel. Hij had binnen KPN ergens laten vallen dat wij de kip met de gouden eieren waren. En daardoor kwam er ook steun.

Planet heeft Willem-Alexander aangesloten als de heer Van Buren?

“Ik zou bij hem een presentatie over internet geven, maar toen wilde KPN-baas Wim Dik dat op het laatste moment doen. We hadden voor Willem-Alexander wel een homepage gemaakt met wat grappige dingen, zijn gecrashte Volvo, vliegen met Bernhard. We hebben daarna het hele Koninklijk Huis aangeslote, maar dat niet openbaar gemaakt.”

Dat aansluiten van die honderdduizenden nieuwe klanten ging redelijk ondanks steeds weer problemen?

“Monteurs van zestig jaar werden door jongens van ons van 19, 20 jaar bijgeschoold. Prachtig vond Verwaayen dat. Het ging soms wel hard tegen hard bij KPN op een lager niveau, zoals met de overgang van de gewone telefoonlijn naar ISDN.

ISDN werkte niet goed, was veel te duur en gaf veel storingen. Een grote ramp. Dus volgde ruzie met de lagere echelons van KPN die met ISDN moesten scoren.”

Je kreeg dus ook met KPN problemen.

“Altijd uitsluitend met de lagere goden. Niet met Ben Verwaayen of Paul Smits. Analisten van banken en journalisten belden mij ook direct om te weten hoe het ging en niet naar KPN. Vooral als het koersgevoelig lag. Dat was mij een rotzorg toen, ik had geen idee. Toen heeft mediavoorklichting van KPN me gelukkig uitgelegd hoe dat werkte, nadat een ondoordachte uitspraak van mij de koers miljoenen had laten dalen.

KPN investeerde wel flink, ondanks dat ze verder tot last waren. Pieter van Hoogstraten kwam elke dag binnenlopen met een plan voor een nieuwe dienst. Tot niemand hem meer wilde zien.”

Geen beeld van een goede sfeer met aandeelhouders?

“Ik heb wel gemerkt hoe moeilijk het is voor grote bedrijven, als een Post en Telecom, om met zo’n start-up om te gaan. Zelfs bij Telegraaf, VNU Quote en Wegener was er strijd of ze wel mee moesten en voor hoe veel. Daar heb ik veel van geleerd. Ook technisch trouwens, je moest zo veel techniek bouwen en beheren. Maar je moet ook een pakketje verkopen via de Albert Heijn en via forse advertenties met bonnetjes in De Telegraaf.”



Aan Quote Media en Maarten van den Biggelaar heeft Planet Internet niets gehad?

“Aan Quote Media helemaal niks, wel aan Maarten voor de marketing. Hij is een ontzettend goede marketeer, echt briljant. Hij zei bijvoorbeeld: 'je moet het Planet Internet-pakket er uit laten zien als een wasmiddel.' Dus werd het blauw met grote gele letters.

Mijn uitgangspunt was dat we een breed publiek aanspraken. Ik nam voor de website geen journalisten in dienst met geprononceerde meningen maar mensen die op een vrij neutrale manier aantrekkelijke content op het web verzamelden en daarheen verwezen. Geen Volkskrant-, NRC- of Telegraaf-signatuur.”

Ook met Maarten van den Biggelaar kreeg je een aanvaring?

“Bij onze grootaandeelhouder KPN zeiden veel mensen openlijk dat ze niet in internet geloofden! Dan kregen we wel discussie, ja. Over Maarten van den Biggelaar zei ik in HP/De Tijd dat ik nooit bij hem zou onderduiken. Daar heb ik heel erg spijt van. Ik had het niet publiekelijk moeten zeggen. Verder heb ik me nooit over wie dan ook met wie ik werkte negatief uitgelaten. Niet in mijn boek en niet in interviews.

Maar Maarten sloot een geheime overeenkomst met KPN om mij buiten te sluiten als aandeelhouder. Je wordt altijd verraden door een vriend, leer je van The Godfather. Hij ontkende het eerst categorisch en bekende later: 'Michiel, die KPN is zo machtig, daar kunnen wij het als kleine jongens nooit van winnen. Ze geven me zo veel jaren advertenties in Quote en Elle, dat kan ik niet weigeren'. Hij had zich gewoon laten omkopen door KPN. Zeg dat dan eerlijk, draai er niet maanden omheen.”

Onder de streep stak het bij Planet goed in elkaar?

“Vooral doordat we de beste technische mensen aan boord hadden. En sterke partners. Sara, het academisch rekencentrum, was de duurste maar ook de beste hostingpartij. Surfnet Expertisecentrum, met Erik Huizer, hielp ons te paard. Dat was de top in Nederland met internet. Die kenden de backbone van internet.

En we hadden veel commerciële rakkers die volop reclame verkochten en later bij andere bedrijven zoals Speurders weer voorop liepen. Planet had de eerste advertentie tariefkaart voor internet. Ze verkochten zelfs de 404-foutpagina aan Centraal Beheer.”

Ook de oprichters van Xs4all en Euronet gaven hoog op van hun technische mensen. Ze vormden het hart van de snelle groei van internet in Nederland.

“Dat was ook zo. Ik ben niet technisch, maar Xs4all had echt een geweldige technische ondergrond.”

Net als eerder Xs4all en Euronet kende Planet een bliksemstart.

“Het groeide zo snel, we moesten zelfs afremmen omdat het te snel ging. We konden niet alle nieuwe klanten snel genoeg verbinding bieden.”

Planet was er vroeg bij en had buitenlandaspiraties. Waarom liepen die op niets uit?

“Van ons hoefde dat niet zo nodig. Pieter van Hoogstraten van KPN Multimedia wilde dat. Ik ben een paar keer met hem mee geweest naar Londen en Parijs. Boeiend was dat niet. KPN maakte nog de fout om de naam Planet Internet in het buitenland te gaan gebruiken zonder de andere aandeelhouders in Nederland toestemming te vragen.”

Had je zelf niet te gebrekkige ambities?

“Absoluut, maar we kwamen net kijken. In juni '94 waren we net in contact met KPN en officieel nog werkloos, maar vlogen we wel First Class via Londen naar New York. Omdat de Raad van Bestuur dat gewend was. Dat vonden we zulk weggegooid geld. Die reis kostte meer dan een jaar lang onze uitkering.

Toen kregen we daar ook nog een aanbod om AOL, de grootste Amerikaanse provider, in Europa op te gaan zetten door 100 miljoen dollar te betalen voor een aandeel van 50 procent in AOL Europa en 10 procent in het moederbedrijf.

Zo'n bedrag noemen tegen een jongen die van 954 gulden per maand moet rondkomen was bizar, maar dat wisten zij natuurlijk niet. Ik adviseerde KPN het niet te doen. De Duitse uitgever Bertelsmann deed het wel en verkocht dat aandeel een paar jaar later voor bijna 4 miljard dollar. Veertig keer hun investering terug.”

Bertelsmann was een machtige uitgever die het geld voor AOL Europe had en later veel te veel voor dat aandeel kreeg bij verkoop aan AOL in de VS. Had KPN het kunnen doen?

“Van Hoogstraten en ik lachten om het bedrag dat AOL eiste: ‘Wat denken ze wel niet’. Maar KPN Multimedia had wel genoeg geld in kas om zelf de 50 procent partner van America Online in Europa te worden. KPN had een paar honderd miljoen om nieuwe bedrijven op te bouwen, waarvan de meesten het niet hebben gehaald. Dat geld hadden ze beter in een Europese joint-venture met AOL kunnen steken.”

Waarom nam je de Chameleon browser, in plaats van Netscape waar iedere aanbieder in 1995 voor koos?

“We hadden een groep hackers in New York gevonden die de software voor gebruikers moest leveren. Door toedoen van KPN mochten ze de hele achterkant van het systeem ook leveren, inclusief facturering. Dat ging

helemaal mis en daarmee ook de software voor klanten die ze zouden leveren.

Toen is op aanraden van KPN Research snel een pakketje gekocht in Israël. Echt een verkeerde keuze. Het was in het Engels, terwijl ik alles in het Nederlands wilde want voor klanten was het hele internet nieuw."

Het ging vaker ineens fout bij Planet, al in aanvang.

"Op de dag dat we live gingen, viel de beveiliging van het netwerk uit. Konden we kiezen: of niemand zou toegang krijgen, of iedereen in Nederland met een modem. De technische mensen, inclusief Van Velzen, zaten op dat moment in China, moet je nagaan. KPN had verstand van de kiestoon voor bellen en verder niets.

De keuze was helder voor mij: dan iedereen maar op het netwerk. We hadden inmiddels al duizenden aanmeldingen dankzij de advertentiecampagne, vooral via De Telegraaf.

Na dat weekend was KPN woedend vanwege dat besluit. De Telegraaf was het er wel mee eens en woedend dat de technische staf van KPN juist tijdens de start van Planet in het buitenland zet."

Het zat niet lekker. Een club van informatici wilde met 10.000 leden aansluiten, maar in plaats van het normale tarief van toen nog 5 gulden per uur (!) maar 2,50 gulden betalen. Planet weigerde het...

"Jij kwam zelf met die groep aanzetten, ik herinner me dat nog. Het ging om een prachtige doelgroep die veel uren online zou zijn, weinig hulp nodig zou hebben van de helpdesk. Onbegrijpelijk zwak van Planet, maar dat waren de onderlinge afspraken tussen de aandeelhouders. Ze moesten die 5 gulden per uur hebben. Een jaar later ging dat al omlaag en nog een jaar later bestond het uurtarief niet meer en werd het flatfee. Daar had ik twee jaar voor gevochten."

Blunders waren lastig, maar de chaos vond ik in het begin aantrekkelijk vanwege de vreselijke leuke sfeer van het pionieren met Planet.

"Maarten van den Biggelaar adviseerde terecht met het Planet-kantoor zo ver mogelijk van Den Haag, van KPN, te gaan zitten. Zet het apart, dan krijg je een eigen cultuur. Ook dat was goed gezien, want er ontstond als vanzelf een sterke bedrijfscultuur. Helemaal gericht op vernieuwing en snelheid maken, met ontzettend gemotiveerde werknemers."

Dat was snel over. Ik herinner me dat jijzelf begon te zeuren over geld dat je moest hebben voor aandelen.

"Wat dat geld betreft. Ik wist aanvankelijk niet eens wat aandelen waren. M'n stiefvader was ober en m'n moeder reisleidster. Ons gezin wist wat fooien waren, maar aandelen niet. Ook BTW vergat ik altijd in de ramingen."

Toch leidde jouw aandeel in Planet dat je opeiste tot een hooglopend conflict waarover je vaak sprak met anderen.

“Pieter van Hoogstraten had bij de start op zijn eigen Apple computer - niet verbonden met het KPN-netwerk - getikt dat mijn BV Mystic Media 5 procent van de aandelen Planet Internet BV zou krijgen, Quote Media 20 procent en KPN 75 procent. Ik had er niet eens om gevraagd. Op een dag kwam hij met Henk Kivits [baas van Planet-moeder KPN Multimedia] binnenlopen met de mededeling dat ik de aandelen niet kreeg, omdat Planet te veel waard geworden was. Het eerste wat ik zei was: ik heb een klein percentage, jullie een heel groot, dus jullie aandelen zijn dan nog veel meer waard geworden.”

Wanneer gebeurde dit?

“In juni 1994 tekenden we het contract met Pieter. Hij hield heel lang vol dat er nooit iets getekend was, maar wij hadden het contract. Dat staat ook in mijn boek afgedrukt. Twee jaar lang was ik boos op hem vanwege die streek, tot ik erachter kwam dat hij hoogstwaarschijnlijk gewoon vergeten was wat we getekend hadden. Want hij was vaak verward. Toen hij later zijn eigen handtekening zag onder het contract, stond het huilen hem nader dan het lachen. Het kwam van zijn eigen printertje bij KPN, handtekeningen stonden eronder maar er stonden ook tikfouten in; zoals één keer Magic Media in plaats van Mystic Media.”

Hoe is het uiteindelijk geregeld?

“Ik heb in 1997 een schadevergoeding gehad wegens niet geleverde aandelen. KPN bleek met die oplossing veel ervaring te hebben. Dat was belastingvrij. Toen was ik ook vrij om te vertrekken. Ik kreeg 20.000 gulden per maand om adviseur te blijven, om af en toe langs te komen in Amersfoort op het nieuwe kantoor. De vijfde dag heb ik m’n pasje ingeleverd; wat een vreselijk kille, zakelijke sfeer.”

Voor zo’n levendig bedrijf de dood in de pot dat gebouw op een industrieterrein in Amersfoort.

“Ik ben heel sfeergevoelig en op die situatie zat ik al helemaal niet te wachten. Riens Meijer was inmiddels directeur nadat Planet fuseerde met de andere provider van KPN, World Access, en met hem kon ik het totaal niet vinden. Hij zat zelf niet eens op internet...”

Directeuren volgden elkaar bij Planet in hoog tempo op.

“In een paar jaar tijd heb ik er vijf versleten. Mark van Velzen, high potential van KPN, was de baas in het begin. De toezegging dat hij directeur van Planet zou worden kwam KPN niet na.

Bij het begin van Planet in juni 1995 was Paul Wevers directeur. Zijn houding was briljant; hij bemoeide zich nergens mee en bleef op de hoogte door één keer in de week te vergaderen met de afdelingshoofden. Wevers nam de beste mensen aan, voor zowel techniek als verkoop. Vervelende mensen gooide hij eruit en hij bouwde een prachtig bedrijf op. Hij had een fantastische neus voor mensen, vooral moeilijke... Hij was gek op jou, gek op Francisco van Jole, gek op mij. Toen liep het als een tierelier."

Paul Wevers vertrok als eerste directeur.

"Hij moest weg toen hij tegen Henk Kivits zei, toen die met een pochetje binnenkwam 'Ben je verkouden, Henk?' Wat een lef om je baas zo op de hak te durven nemen. Een dag later was hij ontslagen. Hij maakte veel vijanden, omdat hij weinig op had met bobo's die in de weg liepen. En hij liet intern veel op z'n beloop. Bij zijn vertrek bleken er 1.100 mails in zijn inbox te staan, waaronder honderd van de commissarissen. Ook dat tekende zijn einde."

Vervolgens kwam Maurice de Hond.

"Die deed het naast z'n baan bij Wegener en werkte keihard. 's Morgens om half zeven vergaderen. Jongens sliepen bij mij thuis, anders konden ze dat niet halen. Om half zes zat mijn moeder ontbijt voor ons te maken."

Verder bleef het wel lopen. Maurice reed een paar pallets met zijn onverkochte boeken naar binnen om aan nieuwe Planet-abonnees uit te delen.

"Kostte bijna niks, paar gulden. En net als Paul Wevers zag hij dat iedereen zich enorm inzette en er weinig sturing nodig was. Lekker rustig dus, heerlijk. Maurice heeft het dus ook heel goed gedaan. Alleen kwam hij met Ruud Veltenaar als zijn opvolger."

Veltenaar zou eens even gaan managen?

"Zijn openingspeech werd al legendarisch met de dia: "Wees geen varken maar een kip, want een kip kun je maar één keer plukken en een varken kun je eeuwig schaven."

Dat was precies aan het verkeerde adres met al die slimme jongens en meisjes bij elkaar. Direct kreeg hij repliek: 'maar een kilo kip is meer waard dan een kilo varkensvlees'. Hij wilde zich met van alles bemoeien en daar waren de meesten niet van gediend. Toen kreeg hij het ook nog aan de stok met commissarissen over te ruim declareren. Dat moet je bij De Telegraaf niet doen."

Exit Veltenaar, de derde directeur binnen anderhalf jaar?

“Ja. O ja, ik ben Joachim Beuvery nog vergeten, de tussenpaus. Die was in 1996 heel even directeur bij Planet tussen Paul Wevers en Maurice de Hond. Weggestuurd bij VNU. Ging ook een speech houden, op vrijdagavond.

Jij weet hoe hard er werd gewerkt, tot laat in de avond vaak. Ook helpdeskmedewerkers bleven gewoon zitten, onbetaald, omdat het leuk was om mensen op internet te helpen. Begon hij die speech, drie kwartier over zichzelf. Vloog er ineens een nootje tegen het bord met zijn presentatie, toen nog een. Toen een hele hand pinda's. Hij werd gewoon van het podium gegooid.

Dat deden twee boomlange brede gasten die in het weekend uitsmijter waren, Boris en Walter. Ik keek vragend naar ze met één wenkbrauw omhoog, van 'laat hem nou nog heel effe' en toen stopten ze. Er waren ook directieleden van De Telegraaf bij die me jaren later zeiden: 'Toen wisten we Frackers is de baas'. Ik heb alles van leiding geven geleerd in die eerste drie jaar.”

Planet ging gewoon door met groeien en werd door de geldmarkt na een paar jaar hoog gewaardeerd. Op een miljard gulden zelfs.

“Deutsche Bank riep zelfs een waardering van vier miljard voor Planet Internet, los van KPN. Toen wist ik dat er een zeepbel was ontstaan. Planet kon die waarde nooit uit de abonnees halen, in een providermarkt die al heel concurrerend werd. Voor reële cijfers waren die financiële jongens doof.

Daarna met BitMagic waren we amper begonnen, we hadden nog niets laten zien, toen ze er al een prijskaartje van 100 miljoen dollar op plakten. Dat was absurd. Je kunt dan van iedereen geld krijgen, maar het personeel denkt dan ook dat het zo veel waard is. Onder wie Francisco Van Jole.

Zo'n Felipe Rodriguez was een voortreffelijk voorbeeld voor iedereen. Hij investeerde zijn geld, verdiend met Xs4all, ook in BitMagic. In een bedrijf opgezet door mensen van zijn concurrent Planet. Toen BitMagic failliet nam hij me mee om te lunchen.”

Ondanks dat hij naar zijn geld kon fluiten. Net als Roel Pieper (10 procent), Eckart Wintzen (10), Maurice de Hond (5), Amstelvision (5), personeel (15), jijzelf met 30 procent en de overige investeerders met 25 procent.

“Roel Pieper bleef ook heel fideel. Op allerlei plekken is hij verguisd of met de grond gelijk gemaakt, ondermeer in dat boek van Eric Smit. Maar hij bleef altijd sportief. Kon goed tegen zijn verlies. Had ik net 4 miljoen gulden van hem verloren, nodigt hij me nog uit op zijn Halloweenfeest. Hij zei alleen: je hebt hard gewerkt, het netjes afgehandeld, jezelf als laatste betaald. It's all in the game.”

Ook Maurice de Hond wordt geprezen om zijn eerlijkheid door mensen die met hem werkten.

“Ik heb geen enkele slechte ervaring met Maurice de Hond. Je hoort en leest overal slechte verhalen over deze mannen. Ze hebben natuurlijk ook fouten gemaakt, maar ze bleven eerlijk en sportief tegenover mij.”

Had Bitmagic kunnen slagen?

“Als we de distributie gewoon via e-mail hadden gedaan en niet met een eigen player die iedere nieuwe klant moest downloaden en dagelijks weer openen. Kees Zegers van Nu.nl suggereerde dat en achteraf had hij gelijk. Waarom we dat niet gedaan hebben? Arrogantie van mij. E-mail was zo ouderwets, dat deden we al met nieuwsbrieven met Daily Planet en Planet Multimedia.

Ik wilde via een sexy eigen player de content verspreiden, eigen software en wereldwijd een eigen standaardje neerzetten. Alleen maar ego.”

Terwijl al bewezen was met Pointcast, software om dagelijks nieuws op je pc te bezorgen, dat push niet werkte. Iedereen liep ermee weg, maar niemand gebruikte het en bezocht liever websites omdat het sneller ging.

“Pointcast was te zwaar en wij hadden veel lichtere software, heel snel en als eerste helemaal gemaakt in Flash dat toen nog volslagen onbekend was. Erwin van der Zande vond het nog vóór Macromedia het had gekocht. Macromedia kocht Flash en wilde ook BitMagic kopen. Toen ik daar in San Francisco op kantoor kwam, hadden ze op alle schermen de screensaver van BitMagic staan. Zulke ervaringen vergeet ik nooit, daar kunnen geen miljoenen tegenop.”

Het feest ging niet door?

“De filmpjes die we produceerden waren niet zo grappig als we gehoopt hadden, maar onze software was zo gelikt. Macromedia had Shockwave al en ging gewoon daarmee verder. Maar dat kicken op die software met BitMagic leidde af van de inhoud. We hadden echt gewoon via e-mail moeten distribueren. Dat kon iedereen het ontvangen en dagelijks inkijken. Het was zo dom.

Aan de andere kant: zonder eigen software hadden we geen investeerders gekregen, want die willen wel geld stoppen in software, maar niet in content die je via e-mail verspreidt. Nu haalden we miljoenen op.”

Hoe kwam het dat die filmpjes niet zo grappig waren als gehoopt?

“We hadden in 17 landen mensen die bijdragen maakten en daar zaten genoeg briljante geesten tussen. Toch was het allemaal te ingewikkeld om een constante stroom kwaliteit te maken en aandacht van gebruikers vast

te houden zodat ze dagelijks de BitMagic Player openden. We hadden zakelijk gezien ook meer spelletjes moeten doen, maar dat vond ik niet spannend. Ik wilde elke dag actueel commentaar in Flash maken. Een veel te hoge eis.

Ik was nog die filmstudent, die een verhaaltje wilde vertellen. Dat was niet te doen dagelijks op een hoog niveau en aantrekkelijk voor een groot publiek. Ook commercieel deed ik het niet zo handig. De reclameverkoop besteedde ik liever uit dan die zelf te doen."

Beide initiatieven binnen drie jaar voorbij?

"Bij Planet was het moeilijk met aandeelhouders. Bij BitMagic had ik de meerderheid qua zeggenschap. Dat hielp niet, want eigenlijk was het feest halverwege 1999, 7 maanden na de start, al over. Het was in maart 2000 in één keer klaar toen de Nasdaq begon te zakken. We hebben nog bestaan tot begin juni 2001."

Trekken aan een dood paard?

"De meeste werknemers waren ontzettend loyaal. Die bleven gewoon maanden lang werken zonder dat ze salaris ontvingen en zagen dat het de verkeerde kant op ging. Ongelofelijk. Erwin van der Zande met zijn redactie en Alex Reijnierse met de techniek hadden een hele gemotiveerde club."

Je kreeg weer ruzie, met Francisco van Jole?

"Francisco was er voor de start van BitMagic eigenlijk al uit. Ik was in Amerika, Alex Reijnierse was toen de baas. Ze kregen ruzie en Francisco vertrok. Hij zei dat hij was ontslagen, Alex zei dat hij weg wilde. Francisco kreeg een paar maanden salaris mee, maar het was zielig voor hem. Hij had het privé erg zwaar en was moeilijk in de omgang. De ene dag kwam hij vrolijk en liedjes zingend binnen, de volgende dag kwam hij binnen met zijn jas aan en hoed op en zei tegen niemand iets. Een dag later voelde hij zich schuldig en had voor iedereen apart een cadeautje. Dat werkte niet. Zelfs Erwin van der Zande had hem er liever niet elke dag bij. En Francisco was boos dat Erwin een zelfde salaris kreeg als hij. Francisco zei: 'toen ik zo oud was als hij vulde ik vakken bij de supermarkt'. Ik antwoordde dat Erwin daar toch niets aan kon doen."

Jammer, al dat gedoe. Was je te jong?

"Gebrek aan ervaring hielp niet en ik ben ook lastig in de omgang."

Hoe lastig?

“Ik heb over bijna alles wel een eigen mening en die houd ik niet voor me. Soms heb ik geen mening als ik er te weinig verstand van heb, bijvoorbeeld over kernenergie of schaliegas boren. Dan zwijg ik. Maar als ik me wel uit, wil ik alleen met argumenten worden overtuigd. Dat lukt vaak niet en dan worden veel mensen boos. Toch denk ik dat ik vaker gelijk heb dan ongelijk en ook vaker gelijk dan de meeste andere mensen. Dat heb ik niet één keer bewezen, maar drie keer. Eerst over windsurfen, toen over snowboarden en vervolgens met de opkomst van internet.

Ik was steeds de eerste om het bloggen commercieel te maken, niet alleen met mijn eigen weblog, maar ook met het investeren in het weblog Flabber. Dat blijken dan toch de jongens die bijvoorbeeld weer New Kids ontdekken. En met Jort Kelder en 925 lieten we zien met heel weinig geld een aardige titel te kunnen ontwikkelen.”

Al die aanvaringen waren toch onprettig?

“Maar ik heb met niemand echt ruzie en kon altijd goed met moeilijke mensen werken. Met Jort Kelder, met Francisco van Jole, met jou. Je maakt gewoon goede afspraken, dat deden we ook. We hadden wel vaak confrontaties, maar nooit ruzie.

Het gebeurde nu eenmaal. Ik was 23 toen ik begon, he! Maar neem Pieter van Hoogstraten. Die heeft dus veel geld van me gestolen, maar ik denk nu dat hij dat niet bewust deed. We lachen als we elkaar tegenkomen. Toen Henk Kivits afscheid nam bij KPN, was er één KPN-directeur en verder niemand van de Raad van Bestuur. Maar ik was wel bij dat afscheid, ondanks de conflicten met hem. Ik had zijn favoriete opera's gekocht, kostte me 150 gulden. Henk ging bijna janken toen hij me daarmee zag aankomen.

Ik zei: 'Henk, ik geloof dat je een grote oplichter bent. Maar ik zal nooit vergeten dat jij me een kans hebt gegeven als werkloze afgestudeerde met Planet. En het eerste salaris betaalde je nog uit eigen zak, daar ben ik je dankbaar voor.' Als iemand je besteelt, heeft die niet eeuwig afgedaan. Veel mensen kunnen dat niet relativiseren. In het zakenleven is veel te veel kinnesinne.”

Kijk je er fijn op terug, of ging er daarvoor te veel mis?

“Het was een geweldige tijd en iedereen voelde dat ook. Alle jongens die bij Planet bezig waren voelden: dit is het. Jij zelf ook, want je koos van de ene op de andere dag voor journalistiek op internet. Ik geloof dat jij nog wel eens stond te schreeuwen in m'n kamer: 'Besef je dan wel dat we bezig zijn met een revolutie...'"

Maar dat was het toch, het vuur waarmee dat nieuwe medium zich verbreidde en waarmee we bouwden...

“Jij was de eerste bij ons die dat woord gebruikte, de revolutie. ‘Jullie zijn allemaal te jong om dat te beseffen.’ Frans en ik moesten keihard lachen. We beseften het heus wel, maar je gaat dat niet hardop zeggen.”

Gaat het nu goed met je?

“Ja, erg goed.”

Begin september 2013 lazen we over een beslaglegging door een hypotheekverstrekker vanwege een verkochte woning met een restschuld.

“Het klimaat is erg verhard, mensen gaan heel ver. Privé gaat het erg goed met me. Zakelijk zijn het een paar jaar hele zware jaren geweest. Sommige van onze start-ups hebben moeite hun leveranciers te betalen en die melden zich dan bij mij. Er is echt een nijpend geldtekort in Nederland.”

Toch doe je nog veel met start-ups?

“Veel kleine bedrijven die vier of vijf ton ophalen, maar niet kunnen doorgroeien. Geld daarvoor is te schaars voorhanden. Het FD schreef er [recent over](#). [Gebaseerd op een rapport van Tornado Insider met dezelfde conclusie]. Alle finalisten van de diverse start-upcompetities werden aangehaald.

Veel start-ups, ook goede, belanden op het kerkhof of leiden een zieltogend bestaan. Ik waarschuw hier al een paar jaar voor, want ik merk het zelf. Ik heb in 12 bedrijfjes geïnvesteerd, allemaal leuke dingen, maar de vervolgstap is extreem moeilijk. Het zijn allemaal Febootjes met een bescheiden omzet die niet voldoende doorgroeien.

Er is nu veel meer talent dan toen Frans Straver en ik met Planet doorbraken, maar er zijn minder mogelijkheden. Daarom hoop ik met Dutch Fellows een brug te slaan tussen de talentvolle start-ups en het grote bedrijfsleven dat met die jonge bedrijven moet samenwerken. Want uiteindelijk, Planet en Xs4all zijn daar voorbeelden van, komt juist uit die samenwerking van grootkapitaal en talentvolle start-ups het beste resultaat..”