

# DE ZOEKTOCHT NAAR ZICHZELF

NO NONSENSE, EEN BEETJE GEK EN BIJNA IN BALANS

*De tafel van het Larense terras ligt vol met vogelpoep. Derek bedekt hem met een paar kranten. "Is that wodka?" wijst hij naar mijn glas vers geperste jus d'orange. "I don't like wodka. I sometimes take a bloody mary, but that's just because I like tomato juice..."*

Rond zijn 9<sup>e</sup> komt hij erachter dat hij een 6<sup>e</sup> zintuig bezit. Maar hij is ook het jochie in de klas met een ongelooflijk gevoel voor cijfers. Voordat de wereld Derek Ogilvie leert kennen als 'psychic' is hij vooral een gevierd zakenman. Hij bouwt aan een zakenimperium van bars en een nachtclub. Hij weet wat klanten willen. Van geld maakt hij nog meer geld en hij sleept nationale design- en ondernemersprijzen in de wacht. Bekende voetballers en beroemdheden bezoeken zijn bars.

Iedereen wil hem kennen. En van de ene op de andere dag zit hij aan de grond...

*Hoe kwam het zo ver?*

"Laat ik bij het begin beginnen. Ik was - en ben nog steeds - erg goed met getallen. Op de basisschool werd ik altijd uit de klas gehaald om de tafels op te noemen. Je weet wel:  $9 \times 9 = 81$ , enzovoort. Daar was ik enorm snel in. Vervolgens ben ik in de jaren '80 engineering gaan studeren."

*Welke ambities had je dan met engineering?*

"Geen enkele. Het was meer een logische keuze. Ik was geniaal met wiskunde. Als kind wilde ik altijd zanger worden, maar mijn stem was niet goed genoeg. Ik vond dat moeilijk om te accepteren."

*Maar kon je van de muziek afblijven dan?*

"Nee. Op de school - wat nu de universiteit van Paisley is - leerde ik een paar gasten kennen die gitaar speelden. En tijdens een van de zomervakanties maakte ik met een van hen muziek in het centrum van Glasgow. Hij op de gitaar, ik de accordeon. Toen het op een dag begon te regenen ben ik gaan schuilen -- ►



bij een muziekwinkel die pas was geopend en ik raakte aan de praat met de eigenaar. Een paar maanden daarvoor was ik begonnen met een gitarenhandeltje op school. Ik kocht bijvoorbeeld een gitaar uit een lokaal nieuwskrantje, knapte hem op, maakte hem schoon en verkocht hem door. Ik verdiende misschien 50 of 100 euro - destijds natuurlijk ponden - per gitaar. Misschien dat ik tussen de 200 en 300 euro per maand maakte. Precies genoeg om mijn studie te bekostigen. In ieder geval, ik merkte tijdens dat gesprek dat er een groot prijsverschil zat tussen de prijzen in de winkel en mijn handel. Dus ik maakte een deal met de winkeleigenaar: ik mocht mijn gitaren verkopen in zijn winkel. Hij ontving daar dan een percentage over, maar ik verdiende altijd nog meer dan wanneer ik ze zelf verkocht.”

*Makkelijk verdienen voor hem...*

“Tja, ik vond het op een gegeven moment niet zo leuk dat hij een percentage kreeg, dus ik stelde voor om bij hem in de winkel te gaan werken. Op zaterdag. En als ik voor niets in zijn winkel zou staan, zou hij geen percentage meer vragen voor mijn gitaren. Hij ging akkoord.”

De studie kon Derek niet boeien. Het laatste jaar is hij meer in de shop, dan bezig met zijn opleiding. Zijn cijfermatige genialiteit strookt niet met wie hij werkelijk wil zijn. Hij wil op eigen benen staan en zoekt naar zaken die hij niet kan vinden. Binnen een jaar - in 1986 - koopt Derek de eigenaar van de muziekwinkel uit met geleend geld van zijn oma en zijn vader.

“In 1993 draaide ik een omzet van zo’n 15.000 pond per week. Dat jaar zette ik 799.000 pond om. De shop was 853 vierkante voet (= 260 m<sup>2</sup>) groot. Op een gegeven moment had ik de hoogste omzet per vierkante meter in the UK. Er hingen 500 gitaren, ik werkte 7 dagen per week, ik wist wat mijn klanten wilden en wie ze waren, ik kende mijn voorraden en de daarbij horende prijzen, kortom: ik zat overal bovenop.”

In september 1993 verkoopt hij 80% van zijn bedrijf aan Hohner, een bekende producent van mondharmonica’s en accordeons. “Zij wilden een winkel in Glasgow openen en ik nam zoveel van ze af, dat ze me op een gegeven moment wilden uitkopen. Van de som geld die ik kreeg, kocht ik het eigendom van de winkel eraan en breidde de winkel uit. Hij werd bijna drie keer zo groot, maar ik had moeite om met Hohner samen te werken. De manier waarop ik managede, coördineerde en communiceerde met mijn leveranciers was niet hun manier. Hohner kocht me zes maanden later uit, een aanbod dat ik niet kon weigeren. Of eigenlijk, ik deed hen een aanbod dat ze niet konden weigeren.”

*Wat deed je met die smak geld?*

“Een van de klanten van mijn accountant was eigenaar van een bar. Hij zat er vaak relaxed bij, was kalm en lachte altijd. ’s Ochtends bezocht hij vaak de koffieshop tegenover de muziekwinkel, terwijl ik mijn voorraden bijvulde. Ik moest ook werken tot minimaal 18.00 uur. Ik dacht: ‘dat lijkt me nu een leuke baan en... wacht eens even,

het is ook een hele sociale baan. Misschien is het wel gaaf om zelf een bar te openen?’

*Miste je dat sociale aspect dan in de muziekwinkel?*

“Onze klanten mochten de gitaren proberen. Dan heb je het wel eens over muziek, maar niet veel meer dan dat. De muziekwinkel was als het ware een extensie van iemands slaapkamer. Een beetje rommelig, maar je wist wel waar alles lag. Mensen kwamen binnen en er waren overal gitaren. Ik had muren van gitaren. Het was echt een shock voor je gestel. MTV stond altijd aan. Er was een ongelooflijke energie in de shop, maar niet in termen van een sociaal leven.”

*Dus je verkocht de shop... en toen?*

“Via via kon ik een bar kopen voor 250.000 pond. Ik deed het meteen. Ik leende ook nog 30.000 pond van brouwers om de zaak te restylen. Op een gegeven moment draaide ik een omzet van 14.000 pond per week, ten opzichte van 6.000 in een eerdere fase. Een jaar later verkocht ik de tent voor 620.000 pond.”

*Maar wat wilde je dan bereiken?*

“Een sociaal leven. Ik wilde een bar waar ik zelf ook naartoe zou gaan. In Glasgow heb ik aardig wat tijd doorgebracht om bars te bekijken en ideeën op te doen. Dat wilde ik bij elkaar brengen in mijn eigen bar. Zonder arrogant te willen zijn dacht ik: ‘als ik me thuis voel, dan hebben andere mensen datzelfde gevoel’. Juist omdat ik ook die vibe had met de muziekzaak. En dat was een grandioos succes.”

Derek kocht en verkocht zijn bars weer, vaak met dikke winst. En hij deelde zijn bedrijven slim op. Hij was een van de meest succesvolle bareigenaren in Glasgow. Eind 1997 opende hij een bar genaamd ‘Budda’ waar hij de wildste ideeën mee had. “Die bar kocht ik voor 52.000 pond. Ik verbouwde er voor zo’n 272.000 en werd ‘Bar of the year’. We ontvingen ook een prestigieuze designaward. We zetten zo’n 27.000 pond per week om, dat is zo’n 1,5 miljoen pond per jaar. Fuck, dat was veel.

*“Ik smeeet met geld, reed in een Rolls, bezat ook een Aston Martin, een schitterend huis, maar was niét gelukkig.”*

Ik smeeet met geld, reed in een Rolls, bezat ook een Aston Martin, een schitterend huis, maar was niét gelukkig. Het geld dat ik in de bar had gepompt, de 272.000, was zo’n 160.000 over het budget. Ik raakte te enthousiast en had veel te veel uitgegeven.”

Als ook het gedeelte boven ‘Budda’ te koop komt, moet en zal Derek het hebben. Hij heeft het idee een nachtclub te beginnen die de financiële schade van de bar kan compenseren. “Zodat de mensen uit de bar, vervolgens boven verder zouden gaan.” Het is een misrekening. -->

# “BEN IK EEN GEEK?”

Voetballers en tv-persoonlijkheden betalen niet om ergens naar binnen te kunnen en al helemaal niet als ze zojuist beneden 200 pond hebben uitgegeven. Sterker, de gasten worden ‘pissed’ en keren ‘Budda’ en Derek de rug toe.

## Had je dit niet kunnen voorzien?

“Nooit. Ik was aan het egotrippen en luisterde naar niemand. Ik was zo gefocust, dat ik alle grip op de realiteit verloor. Ik zie dat ook wel in bedrijven waar ik kom. Mensen zijn bang om tegen hun baas te zeggen dat hij of zij er een potje van maakt, omdat hun baas aan het egoën is. Werknemers zijn vaak bang dat ze niet worden begrepen.”

## Wat ondernam je toen?

“Ik zag door de bomen het bos niet meer. Ik had een cash flow probleem. Dus ik ging naar de brouwers toe en zei dat ik nog een paar bars wilde openen in Schotland. ‘Ik had een klein probleempje met ‘Budda’ ’ vertelde ik ze en ik schepte op. Zo van: ‘Hey, ik ben de man van de succesvolle dingen. Ik weet wat ik doe.’ Ik kreeg een lening los en gebruikte de cash flow van de bars, om de winst te compenseren van de nachtclub. Het ging fout. Budda liep niet goed door de reputatie van de nachtclub en binnen 8 maanden stortte mijn bedrijf in en was ik persoonlijk bankroet.”

Er is helemaal niets meer. Door zijn eigen blindheid gaat zijn schip ten onder, inclusief de kapitein. Derek raakt depressief, maar na negen maanden werkloosheid zet hij een nieuwe stap als ‘psychic’. Wat hij als kind al ervoer, pakt hij nu serieus op. Eerst voor de lokale radio, vervolgens voor de krant, voor meer kranten, voor televisie, nationaal en internationaal. Het houdt niet op. “Ik heb alles moeten verliezen, om als persoon door te kunnen gaan. Wat ik nu doe is gewoon wat ik doe. Ik heb nooit echt gewerkt, ik heb dingen gedaan en daar heb ik me altijd 100% voor gegeven. Het is meer een manier van leven dan werk, absoluut.”

Een eendagsvlieg die op onze tafel neerstrijkt lijkt de landing te hebben moeten bekopen met de dood. Derek pakt hem voorzichtig op en vouwt hem in zijn handen. Na een halve minuut kijkt hij even of het insect toch misschien nog tot leven komt. Niets. Hij doet zijn handen weer dicht. En weer een halve minuut later spiekt hij weer even. Nog steeds geen beweging. Een derde poging. En als Derek zijn handen open doet denk ik heel even... Maar nee, de vlieg ligt nog steeds met zijn pootjes in de lucht. Voorzichtig laat Derek het beestje in de plantenbak naast hem van zijn handpalm glijden.

## Maar waarom doe je hetgeen je doet?

“Ik ga gewoon met de stroom mee. Ik forceer helemaal niets.”

## In welk opzicht ben je veranderd?

“Ik ben gestopt met pushen.”

## Vind je dat echt?

“Heb ik jou gebeld voor een interview? Nee. Heb ik RTL gebeld voor mijn televisieprogramma’s? Nee. Ik hou er wel van om dingen te doen. Kijk, omdat ik toevallig op televisie ben, betekent dat niet dat ik beter ben dan iemand anders. De baas die zijn eigen parkeerplek heeft en giftig wordt als er iemand - waarschijnlijk per ongeluk - op zijn of haar plek staat, terwijl er genoeg plek is. Dat zit me dwars bij bedrijven. Daar moet je voor uitkijken. Ik heb in die positie gezeten. Ik ben nu 44 jaar op deze planeet en ik heb veel geleerd. Het heeft me geholpen in wat ik nu doe. Ik weet wat het is om je baan te verliezen, om alles kwijt te raken, om je huis en je auto’s in te moeten leveren en ik weet wat een break up met je partner teweeg brengt.”

## Men twijfelt nogal over jouw oprechtheid.

**Zie jij de marketingwaarde van hetgeen je doet en creëer je daar een imago omheen of ben je gewoon een ‘genious geek’?**

“Ben ik een geek? I werk sinds mijn 18e, dat argument kan ik niet kwijtraken. Maar het business-argument

is niet hetgeen dat me drijft in mijn werk. Mijn werk, de kwaliteit ervan, drijft me. Daarom doe ik theatervoorstellingen, to spread the word... Als ik een slimme zakenman zou zijn, zou ik geld vragen voor privé readings. Ik zou een fortuin kunnen verdienen, zo’n 8000 euro per week. Ik ben niet geïnteresseerd in marketing. Ik maak televisie en schrijf boeken, omdat deze media het woord aan de massa verkondigt.”

## Je hebt toch net een nieuw boek uit?

“Klopt. Dat heb ik in Cyprus - waar ik woon - geschreven samen met mijn ‘wingman’ Tom McShane. Hij is Zen boeddhist en ik werk al zo’n 3, 4 jaar met hem. Hij leert me over het leven. Dankzij hem probeer ik vooral in het ‘nu’ te leven en niet te projecteren. Ik weet wat er vandaag gebeurt, ik weet wat er morgen gaat gebeuren, maar ik denk er niet over na. Gedachten zijn alleen bestemd voor dagelijkse praktische zaken. Ik verspil geen energie aan dingen die ik niet kan veranderen.”

## Ben je nu in balans dan?

“Nog niet helemaal, maar ik heb mezelf wel teruggevonden...”

Het gepatenteerde geluid van een paar ronkende Harley’s knalt door de Gooise straten. Derek houdt even in. Dan vervolgt hij: “Geluk in het leven en kwaliteit van je werk komt neer op toestaan de niche te vinden. Je bloeit als je een natuurlijke plek vindt om te groeien. Waar ik nu sta, daar ben ik ongelooflijk gelukkig mee, omdat ik voel dat hetgeen ik doe Derek is, terwijl ik daarvoor bezig was bezig om Derek te voeden.” Als een groep eenden plotseling de weg over wil steken, schuift Derek zijn stoel naar achter en werpt zich als hoeder van de natuur gebarend tussen de vogels die verschrikt terugvliegen naar de poel waar ze horen. “No more questions? A picture? Of course buddy!” ---●

## Namen:

Derek George Ogilvie (vernoemd naar zijn vader)

## Geboren:

21-02-1965 te Johnstone (Schotland)

## Sterrenbeeld:

Vissen

## Burgelijke Staat:

Ongehuwd

## Motto:

Wees eerlijk tegenover jezelf

## Held:

Sir Winston Churchill

## Ondernemen is:

Een dunne lijn tussen succes en falen

## Hou van:

Vertrouwen en eerlijkheid

## Hekel aan:

Onverschilligheid en brutaliteit

Zou alles opzij zetten voor: Mijn familie en het handjevol mensen dat ik beschouw als mijn echte vrienden

## Favo boek:

Tom Brown’s School Days

## Favo muziek:

Van Barry Manilow tot Hip Hop en van Heavy Metal tot Soul

## Favo film:

Wizard of Oz

