

Overgenomen uit “Made in Limburg”, geschreven door Gerrie Coerts

Joost Klaver (31): Ik heb Nederland gekocht (en brengt 150.000 kinderen aan de techniek)

Tijdens zijn Heao-schoolstage stuitte Joost Klaver uit Sittard op het Canadese concept MadScience. ‘Ik was direct verliefd’. Na een teleurstelling over geldwerving (‘bij welke bank ben ik niet geweest’) en bureaucratie bij scholen (‘van de 200 waar ik contact mee heb gehad deden er 7 mee’) slaagde zijn missie toch. Vooral dankzij de kinderen, ‘als je 200 kinderen in 1 uur dolenthousiast kunt maken dan hoef ik niks meer te weten’.

“Bedrijf telt tientallen personeelsleden” Zeven jaar na de eerste liefde staat er een bedrijf met 65 freelance madscientists (natuurlijk in witte jassen), 8 vaste personeelsleden en boekt het bedrijf meer dan een half miljoen omzet met spannende scheikunde- en natuurkundeles. Meer dan 150.000 kinderen hebben geroken, geproefd en hun ogen uitgekeken.

Het is 2004 en de dan 24-jarige Klaver loopt stage vanuit Hogeschool Zuyd (management, economie en recht) bij een evenementenbureau. Via een kennis komt er een flyer op tafel van de Canadese organisatie Mad Science. In het Engels en meegenomen vanuit het buitenland. ‘Ik was op slag verliefd op het concept. Het is een goudeerlijk product en een leuke manier om je te vermaken’. Heeft Klaver iets met scheikunde? Maakte hij zijn ouderlijk huis onveilig met zelfgeknutselde explosieven? Nee dus. ‘Maar ik ben wel nieuwsgierig en concept zag er stoer uit. Het was ook een beetje mysterieus. En ik ben wel een ontdekker’. Dat hij op de middelbare school scheikunde liet vallen heeft volgens hem vooral te maken met de leraar die volgens Klaver saai les gaf.

Niet alleen Klaver is verliefd, ook zijn stagebaas ziet wel iets in het concept. Ze trekken de stoute schoenen aan en hengelen naar de franchiselicentie voor Nederland. Gewoon bellen en mailen met de Canadezen. Zo makkelijk de communicatie gaat, zo heftig is het franchisebedrag: enige tienduizenden dollars. Daarbij komt nog verplichte afname van een pakket brochures, reclamemateriaal en andere spullen met een prijskaartje van \$ 25.000.

Joost Klaver laat zich er niet door afschrikken. Hij maakt een lange reis langs banken. Dat wordt een deceptie. ‘Heeft u zekerheden, kunt u de hypotheek verhogen?’, zijn opmerkingen die hij te horen krijgt. ‘Wat dachten ze wel? Ik was toen 24, vierdejaars student. Een eigen huis.. Ik....’.

Alleen ABN Amro had geld voor hem, ‘dat was een soort standaardkrediet voor starters van € 20.000’. . Hij besluit een beroep te doen op de familiekas. Zijn ouders en schoonouders springen bij.

Geld binnenhalen is één, scholen vinden die na schooltijd Joost Klaver in witte jas binnenhalen is een twee. Hij pakt het methodisch aan. Zoekt adressen van honderden scholen. Probeert zoveel mogelijk namen van de bijbehorende directeuren te vinden. Dan op pad, in zijn auto, school voor school bezoeken. Veelal zonder afspraak. ‘Ik loop gewoon naar binnen, vraag naar de directeur’. Talloze gesprekjes volgen, echter bijna altijd zonder resultaat. ‘Het ging veel langzamer dan ik had gedacht’. Toch houdt hij hoop. ‘Mijn redding is mijn ondernemersdrang geweest’.

Zijn doorzettingsvermogen wordt uiteindelijk beloond. Een zevental scholen in en rond Sittard-Geleen hapt. Daarbij heeft hij een beetje geluk, vanuit de wet- en regelgeving wordt naschoolse opvang verplicht gesteld, waarin ook nog eens aandacht moet zijn voor wetenschap en techniek. Daarbij is er vanuit politiek Den Haag geld voor achterstandswijken gekomen, inclusief scholen. Een deel van dat geld gaat naar Mad Science.

De eerste jaren leed de onderneming nog verlies. Inmiddels wordt er winst gemaakt en is naast het kantoor in Sittard-Geleen een vestiging in Eindhoven geopend. Hij heeft 65 freelance Madscientists, acht personeelsleden in dienst. Samen bereiken die 350 scholen met meer dan 150.000 kinderen. Zijn omzet vorig jaar was ruim een half miljoen én het bedrijf maakt winst. 'De jaaromzet van 2009 zijn wij inmiddels gepasseerd, we gaan nu voor een groei van 35%'.

Copycats houdt hij in de gaten, maar tot dusver blijft het beperkt tot een Spaans bedrijf.

Klaver wil verder uitrollen. Maar hij neemt de tijd. 'Ik ben nog maar 31, ik heb nog veel tijd'. Daarbij heeft hij net een nieuw huis, ook dat is belangrijk.

Een derde eigen vestiging stond op de planning maar vanwege de gaande en komende overheidsbezuinigingen heeft hij dat plan voorlopig in de ijskast gezet. Hij overweegt om regionale licenties in Nederland voor Mad Science te verkopen. De opbrengst kan hij in zijn eigen zak steken. 'Want ik heb destijds Nederland gekocht'. Maar één ding gaat hij niet doen: actief werven voor iemand die een volgende regio gaat opzetten. Dat trekt volgens hem de verkeerde mensen. Degene die hij zoekt moet zichzelf aanbieden omdat hij of zij ook via via met het concept in aanraking is gekomen en er ook door behept is geraakt.

Inmiddels heeft hij het bedrijf bredere vleugels gegeven. Zo worden 15.000 vmbo'ers getraind om beter met geld om te gaan. Een heeft hij een soortgelijk project gedaan met scholieren om ze te wijzen op de gevaren van roken.

Na het vele vallen en opstaan en het huidige succes heeft Klaver (Chief Madscientist, volgens zijn visitekaartje) nog wel enkele pijnpuntjes. Overt zichzelf: 'Ik begin nog wel eens aan nieuwe projecten zonder dat ik ze af maak...'

DSM

Hij vindt het jammer dat bijvoorbeeld chemiebedrijf DSM niet achter zijn project kan krijgen. Hij zegt talloze gesprekken te hebben gevoerd met mensen van Limburgs grootste techniekonderneming. 'DSM heeft voor ruim 1 miljoen techniekdozen gemaakt, aangeschaft en aan scholen gegeven. De meeste worden echter niet gebruikt'. De spullen zijn weliswaar prima, zegt Klaver, maar wat ontbreekt zijn de docenten die met de spullen kinderen kunnen enthousiasmeren. DSM levert die mensen er niet bij, Mad Science wel. En onderwijzers zijn veelal minder geschoold en geïnteresseerd ('80% van de docenten is vrouw') in techniek.

Klaver: 'Ik denk dat ons belang voor het enthousiasmeren van kinderen voor de techniek nog sterk onderschat wordt'. En terugkomend op DSM: 'Op het gebied van enthousiasmeren zijn wij beter dan het DSM-onderwijsstraject'.

- Bron: wijLimburg.nl