

BAS URLINGS (35)

● *Kracht: 'Ik ben creatief. Ik kan een product of business van nul naar één miljoen brengen.'*

● *Zwakte: 'Administratie en financiën.'*

● *Tip: 'Ga voor je dromen. De transitie van angst naar vertrouwen moet je durven en leren maken. Probeer geen doelen te stellen, want dat voelt vrijer en zo kun je meer genieten van de reis.'*

● *Bas Urlings schreef het gratis boek 'Nu of nooit op Amazon'. Met Plazatalk.nl helpt hij ondernemers hun dromen te verwezenlijken.*

Met een militaire zaklamp verdiende hij miljoenen, net als met een zwart masker om mee-eters te verwijderen. Tussen 2014 en 2017 verkocht Bas Urlings zo'n 2000 producten online. 'Ik was Amazon in het klein. In topmaanden gingen er 50.000 producten doorheen. Powerbanks, smartwatches; je kon het zo gek niet bedenken of ik had het.'

Dertig man personeel en een omzet die van 350.000 euro naar zeven miljoen euro per jaar ging. In 2018 werd hij bekroond met de CrossBorder Award, een prijs van onlinemarketingspecialist Dexport en onlinetailplatform Twinkle voor de snelst groeiende onderneming in zijn soort in Nederland.

Bedrijfsmatig ging het goed, maar toch begon het te knagen bij Urlings. 'Elke week hetzelfde is niet mijn kracht. Ik ben creatief, wil nieuwe dingen bedenken.' Daar kwam bij dat zijn bijzondere

positie verdween. 'Mensen gingen steeds meer rechtstreeks kopen via AliExpress, het best bewaarde geheim van e-commerceondernemers zoals ik. In een pijnlijke periode van anderhalf jaar besloot ik mijn hele voorraad uit te verkopen en het roer om te gooien.'

Vrieskist met ijswater

De 2000 producten bracht hij terug naar één merk met een handvol producten: een fietstas, rugzak en schoudertas ineen, in twee maten en drie kleuren. Plus ledfietsverlichting en fietsverlichting op batterijen. In China is Urlings zijn eigen fabriek aan het opzetten en zijn personeel bestaat nu uit een onlineteam van freelancers: een Amazon-manager in Barcelona, een audio-editor voor zijn podcast op de Filipijnen, een vrouw uit China die daar alles regelt. 'Het heeft mijn leven lichter gemaakt en ik kan weer creatief zijn. Uitvinden hoe TikTok werkt bijvoorbeeld.'

'Ooit was zijn droom om een 'ondernemer op slippers' te zijn. Om als een digitale nomade op welke

plek ook ter wereld te kunnen ondernemen. Dat leek te lukken. In 2012 stapte hij met zijn vriendin op de trein voor een wereldreis. Rusland, Mongolië, Japan, de Filipijnen ... vijftig landen bezochten ze. 'Op kantoor verdienden ze het geld, ik gaf het uit. Maar op een dag besloot Google mijn advertenties van iPhone-hoesjes eraf te halen. Je mag het woord "iPhone" niet gebruiken, dus ik had van de iPhone 1 gemaakt.' Dat trucje werkte niet meer. 'Ik verloor een substantieel deel van de omzet.'

Urlings heeft een hoop lessen geleerd in de veertien jaar waarin hij met e-commerce bezig is. 'Ik heb lang in de fast lane geleefd van lol maken en business doen, maar discipline en efficiëntie zijn intussen hard nodig voor het wereldwijde spel van Amazon. De concurrentie is moordend, het gros overleeft het niet.' Hij heeft zijn eigen methode om te overleven. Zijn drie kinderen zien hun vader regelmatig gillend in een zelfgemaakte vrieskist met ijswater zitten. 'Goed voor een helder hoofd en een bom energie.'

'Ik was Amazon in het klein. In topmaanden gingen er 50.000 producten doorheen'



Bas Urlings, ondernemer op slippers van DisQuants International en oprichter van e-commerce-opleiding Plazatalk. Verwachte omzet 2020: 5 miljoen euro.