

MARKT LINK

30 YEARS OF VALUE CREATION



Het verschil maak je door te groeien

Marcel Boekhoorn

De ondernemerslessen van ASML

Anne Hidma, ASML

Waar energie ontstaat, volgt economie

Douwe Faber, Ekwadraat

W&I verzekering: De stille kracht achter een soepele overname

Gülsüm Aslan, Marktlink



48

Interview

De 10 van Tim



60

De Marktlink Foundation

Natarya:
natuurlijk
geworteld



10

Ondernemersverhaal

Ondernemen met
de blik naar buiten

Colofon

Marktlink Magazine is een uitgave van Marktlink Fusies & Overnames B.V. en verschijnt twee keer per jaar zowel in print als online op onze website. Kijk voor meer informatie op www.marktlink.com

Redactie	communication@marktlink.com
Oplage	24.000
Teksten	Roestvrijtaal, Constanteyn Roelofs, Charlotte Schnitger en Rike Oonk
Vormgeving	Mull2Media
Drukker	Damen Drukkers
Fotografie	Aad van Vliet, Marcel Bonte, Philipp Schuster, DPPI Production en Marktlink Capital
Redactie	Karin Kamminga-Krist

Deze editie kwam tot stand met dank aan:

Tim van der Meer, Marcel Boekhoorn, Wytze Anema, Tom Beltman, Ferry Nahon, Anne Hidma, Eelco Fokkens, Josanne Verdonk, Harm Wolterink, Michel Willems, Tim Coronel, Gülsüm Aslan, Hesse van der Werk, Jeroen Achterhuis, Moustafa Elhafiani, Erik Bretveld, Douwe Faber, Dick Mulders, Ger van der Linden, Erik in 't Groen, Maurits Roose, Nick Crutzen, Emna Ragheb, Amal Alnaggar, Paul Smeele en natuurlijk de expertise van alle medewerkers van Marktlink en Marktlink Capital.



06

Het verschil maak je door te groeien
Interview met Marcel Boekhoorn

10

Ondernemen met de blik naar buiten
Ondernemersverhaal met Wytze Anema

14

Ambitie? Het gaat gewoon gebeuren
30 jaar Marktlink

16

De ondernemerslessen van ASML
Anne Hidma op het Marktlink Capital-event

20

Behoud van identiteit stond voor ons centraal
Ondernemersverhaal H1

24

Hier wordt gebouwd
Marktlink HR

26

Verkoop of niet: Exit-ready zijn is altijd een verstandig businessplan
Marktlink Exit Ready

30

De stille kracht achter soepelere overnames
Marktlink Insurance

32

Ik wil geen perfect plaatje
Ondernemersverhaal Jeroen Achterhuis

36

De sleutels van de Ferrari
Marktlink Capital

38

Alles gegeven... tijd om te leven!
Ondernemersverhaal European Techsupply

42

Verkoopklaar zonder grenzen
Marktlink Exit Ready

44

Waar energie ontstaat, volgt economie
Ondernemersverhaal Ekwadraat

48

De 10 van Tim
Interview met Tim Coronel

50

De kunst van blijven bouwen
Ondernemersverhaal met Dick Mulders

54

De kracht van een doordachte financiering
Marktlink Debt Advisory:

56

Nick Crutzen over stoppen voordat het vuur uitgedoofd is
Ondernemersverhaal Cura Groep

60

Natarya & MT Yemeni Dish
Marktlink Foundation



26

Ondernemersverhaal

Verkoop of niet:
Exit-ready zijn is
altijd een verstandig
businessplan

De kunst van blijven bouwen

Dick Mulders

Aan verfijnde interieurs én aan een toonaangevend ontwerp bureau

Het is wereldstad Shanghai waar Dick Mulders besluit om een sprong in het diepe te maken. De verhuizing naar de 'Parel van het Oosten' brengt richting in wat al langere tijd sluimerde. Hij verruilt zijn vak als jurist voor een carrière in interieurontwerp. Al na drie jaar in loondienst zet hij in 2017 de stap naar het ondernemerschap. Met succes, want intussen is zijn bureau DMD Amsterdam een vaste waarde in het hogere segment van de interieurwereld. Dat brengt weer nieuwe kansen met zich mee, ook voor Dick persoonlijk. Zoals investeren in venture capital. "Mooi toch? Allemaal ondernemers die iets nieuws opbouwen, net als ik ooit heb gedaan."

Luxe met lef

Van hoogwaardige residentiële interieurs tot exclusieve commerciële panden, zoals hotels met internationale allure. Het zijn dit soort projecten waarmee interieurontwerper Dick Mulders zich heeft gepositioneerd als een toonaangevende stem in de interieurwereld. De ene keer transformeert hij monumentale gebouwen en landgoederen naar hoogwaardige appartementencomplexen of zorghotels. Denk aan een villa op het Amsterdamse Museumplein of het landgoed Wulperhorst, voorheen eigendom van pianist Wibi Soerjadi. Een andere keer werkt hij vanaf de eerste fase mee aan een modern skichalet in Oostenrijk.

Zijn credo? Luxe met lef. "Luxe zit voor mij in tijdloze, verfijnde ontwerpen, met gebruik van rijke materialen", zegt Dick. "Maar er moet ook iets gebeuren. Iets wat net buiten je comfortzone ligt, wat je uitdaagt en wat opvalt. In mijn ontwerpen vind je dan ook altijd een zogenaamd signature-piece, zoals een unieke trap, bijzondere keukens of uitgesproken materialen."

"Beginnen met ondernemen is niet het spannendste, je bedrijf overeind houden wél"

Dick Mulders

Lef dus. Was dat de sleutel tot succes voor deze Brabander? "Vooropgesteld: het gaat hier niet om de signature van Dick Mulders", zo stelt hij zelf. "Natuurlijk breng ik mijn visie tot leven in ontwerpen, maar ik zet vooral de klant centraal. Het gaat er niet om dat een klant zich voegt naar mijn stijl. Het ontwerp voegt zich naar de klant. Dáár zit voor mij de essentie en onze kracht."



Een reset in Shanghai

Niet alleen Dicks ontwerpen ademen lef. Ook de bepalende keuzes in zijn carrière worden erdoor getypeerd. Al zal hij dat zelf – nuchter als hij is – niet snel zo formuleren. In 2010 emigreerde hij met zijn partner naar Shanghai. "Dat was een soort reset voor mij. Ik kwam meer tot mezelf en ging nadenken over mijn leven en toekomst." Hij besloot het roer om te gooien. "In mijn middelbareschooltijd was ik al gefascineerd door bouwkunde en architectuur, maar ik koos toen voor een andere opleiding. Nu heb ik alsnog mijn hart gevolgd. Die carrièreswitch komt dus niet helemaal uit de lucht vallen."

Beginnen is één, blijvend verrassen is de kunst

Na vier jaar in het buitenland – eerst Shanghai, daarna Sydney – besluiten Dick en zijn partner terug te keren naar Nederland. Hier leert hij het vak verder in de praktijk bij internationaal gerenommeerde architectenbureaus. Totdat het ondernemerschap lonkt. "Ik dacht: waarom zou ik niet voor mezelf beginnen?" Zo gezegd, zo gedaan, althans zo klinkt het dankzij de nuchterheid van Dick. In 2017 zag DMD Amsterdam het levenslicht. "Beginnen met ondernemen vond ik niet het spannendste. Ik had een eerste opdracht, een laptop en een tekentafel. Het voelde niet als een groot risico."



“Hoe meer je groeit, des te meer ben je bezig met het runnen van het bedrijf”

Dick Mulders

“Wat ik spannender vond? De continuïteit”, gaat hij verder. “Zorgen dat er nog een opdracht komt, en daarna nog een, goed op elkaar aansluitend. Dat lukte, gelukkig.” En zo groeide DMD Amsterdam door. In aantal projecten, in de omvang ervan, én in de diensten die het bureau biedt. “Naast interieurontwerp kunnen we als owner representative ook het hele traject leiden voor onze klant. We sturen alle betrokken partijen aan en houden de regie van eerste concept tot oplevering. Turnkey, dus.”

Creativiteit en ondernemerschap hand in hand

Zélf zijn visie vertalen naar ontwerpen. Daarvan gaat Dicks hart het snelst kloppen. “Maar hoe meer je groeit, hoe meer je bezig bent met andere dingen. Natuurlijk wringt de balans tussen creativiteit en ondernemerschap soms. Dan is het prettig dat je iemand hebt om mee te sparren, in mijn geval mijn collega en mede-interieurontwerper Marlou Spierts. Bovendien hebben we een stabiele basis van vakprofessionals om ons heen.”

Ook zoekt Dick bewust naar manieren om slimmer te werken. “We automatiseren waar dat kan. Daarvoor gebruiken we ook AI-agents, bijvoorbeeld voor het genereren van beelden of het managen van projecten. Dat scheelt tijd.” Tijd die hij daardoor kan steken in ontwerpen. “Want dat blijft het leukst.”

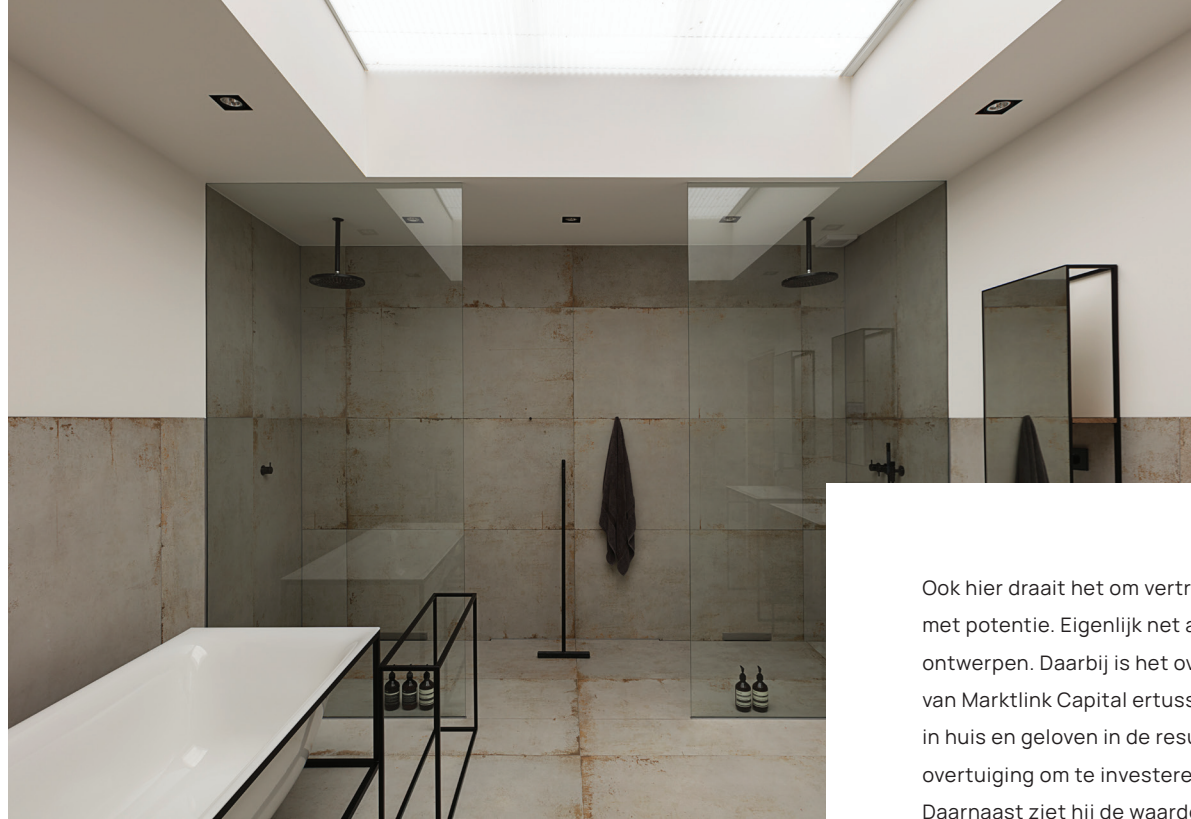
De waarde van vertrouwen

Waar Dick het meest trots op is? “Het vertrouwen van klanten. Je kunt je ideeën tot op zekere hoogte tot leven brengen met beelden of moodboards, maar uiteindelijk moet iemand wel zeggen: doe het maar. Dat klanten ons volgen in iets wat later pas écht vorm krijgt, maakt het bijzonder.”

Dat betekent niet dat het proces altijd vlekkeloos verloopt. “Het schuurt wel eens, ja. Lukt het binnen budget? Halen we de planning? Dat zijn vragen die soms spelen. Maar zonder wrijving geen glans”, lacht hij. “Op het moment dat alles samenkomt en de klant blij is met het resultaat, weet je waar je het voor doet.”

Investeren in de toekomst

Ondernemen betekent niet alleen bouwen aan je bedrijf, maar ook vooruitdenken. Zorgen dat zaken goed geregeld zijn, ook op de lange termijn. Via zijn netwerk kwam Dick in 2025 in contact met Marktlinc Capital, waarna hij besloot te investeren in venture capital. “Een bewuste keuze, omdat het vaak gaat om jonge ondernemers en bedrijven met lef”, zegt hij. “Mensen die iets nieuws opbouwen, net als ik ooit heb gedaan.”

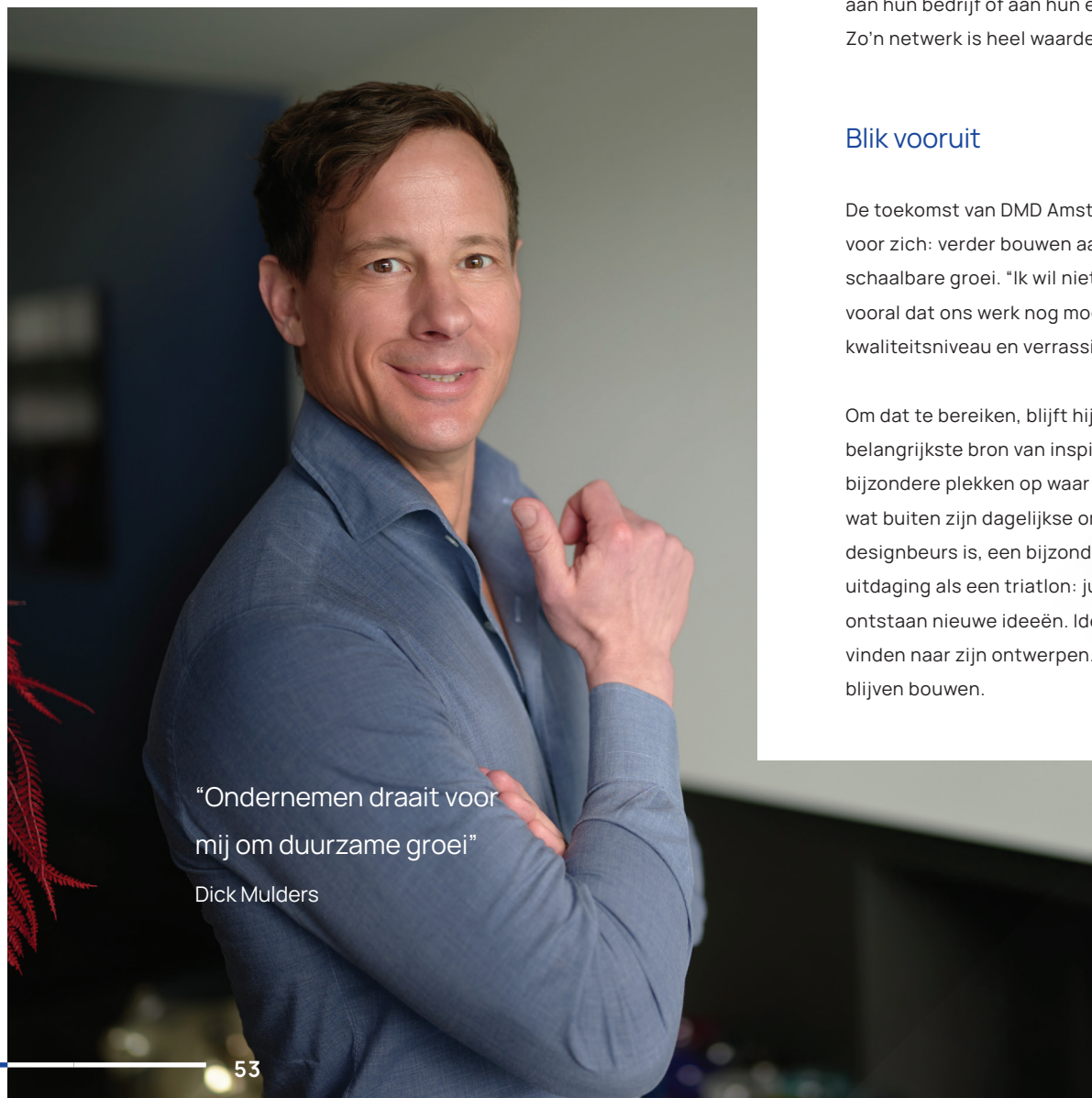


Ook hier draait het om vertrouwen. “Je investeert in iets met potentie. Eigenlijk net als klanten doen bij mijn ontwerpen. Daarbij is het overigens prettig dat de experts van Marktlinc Capital ertussen zitten. Zij hebben de kennis in huis en geloven in de resultaten. Dat geeft mij de overtuiging om te investeren in nieuw ondernemerschap.” Daarnaast ziet hij de waarde van de Investor Community. “Je maakt deel uit van een club ondernemers die bouwen aan hun bedrijf of aan hun eigen toekomst via investeringen. Zo'n netwerk is heel waardevol.”

Blik vooruit

De toekomst van DMD Amsterdam? Die ziet Dick helder voor zich: verder bouwen aan continuïteit en duurzame, schaalbare groei. “Ik wil niet de allergrootste worden. Ik wil vooral dat ons werk nog mooier en beter wordt, met hetzelfde kwaliteitsniveau en verrassingseffect. Dat is mijn ambitie.”

Om dat te bereiken, blijft hij veel reizen. Het is zijn belangrijkste bron van inspiratie. Heel bewust zoekt hij bijzondere plekken op waar hij kan zien, ruiken en voelen wat buiten zijn dagelijkse omgeving ligt. Of dat nu een designbeurs is, een bijzonder restaurant of een sportieve uitdaging als een triatlon: juist in de unieke ervaringen ontstaan nieuwe ideeën. Ideeën die uiteindelijk hun weg vinden naar zijn ontwerpen. En naar de volgende stap in het blijven bouwen.



“Ondernemen draait voor mij om duurzame groei”

Dick Mulders

