

# Paul Gelderloos



Paul Gelderloos, topman van Scarlet, mediteert twee keer twintig minuten per dag. “Ik gebruik mijn intuïtie en als ik op mijn eigen gevoel afga, neem ik betere beslissingen dan wanneer ik uitsluitend luister naar mensen om me heen. Twee, drie keer heb ik tegen mijn gevoel een beslissing genomen. Dat werkt niet.” (Foto: Jeroen poortvliet)

(door Jan Medendorp) Eind vorig jaar verscheen in een aantal kranten een opvallende advertentie: ‘Gezocht, 500 jonge, nieuwe sterke leiders. Kom ons versterken. Raja Willem gaat 500 mannen trainen zodat zij zichzelf en ons land onmetelijk sterk, onkwetsbaar en onoverwinnelijk maken. Hij geeft jullie de ervaring van het opborrelde bliss en het uitstralen van onoverwinnelijkheid’. De advertentie werd ondertekend door Paul Gelderloos, topman van telecombedrijf Scarlet. Saillant nieuws: de opleiding Maharishi Mehesh Yogi die in de advertentie wordt aangeboden geldt inmiddels ook voor vrouwen.

Gelderloos is een van de steunpilaren van de Transcendente Meditatie Beweging. De cursuskosten neemt hij voor zijn rekening, kost en inwoning (en vakantiedagen) komen wel voor rekening van de deelnemers. Die dus kapitaalkrchtig moeten zijn, want de opleiding duurt een jaar. Afgezien van de eerste dagen heeft het niet storm gelopen, er zijn ruim honderd aanmeldingen binnen. Het is de bedoeling dat een vergelijkbare campagne in Duitsland, Zwitserland en Denemarken het aantal van 500 gaat volmaken.

“Ik beschouw het aanbieden van deze meditatie als mijn maatschappelijke verantwoordelijkheid.”

## Psychologie

Paul Gelderloos (52) was de oudste in een gezin van acht kinderen. Pa was accountant. Een groot deel van zijn jeugd bracht Gelderloos door in Deventer. Paul ging psychologie studeren. “Ik verkeerde in een soort existentiële depressie. Ik dacht met mijn studiekeuze duidelijkheid te krijgen over het hoe en waarom.” Dat viel tegen. Uiteindelijk vond hij wat hij zocht in meditatie wat hij tot op de dag van vandaag twee keer twintig minuten doet. “Het maakt me rustig en ik begrijp mezelf beter. Door mediteren werk ik efficiënter en ik ontwikkel mijn intuïtie.”

**‘Ik neem betere beslissingen zonder dikke financiële rapporten’**

In de westerse cultuur wordt meditatie gezien als iets zweverigs. Volgens Gelderloos heeft mediteren niet alleen een positief effect op geest en lichaam, maar heeft het ook een posi-

tieve uitstraling op de omgeving. “Misdaad daalt, verkeersongelukken nemen af.” Niet zomaar teksten van een hippie, Gelderloos is afgestudeerd (in Nijmegen) op onderzoek naar de effecten van transcendente meditatie.

Om alle theorie aan de praktijk te toetsen, werd hij ondernemer. Via een vriend belandde hij in de telecom (Global Access) Het werd een groot succes. In eerste instantie. De Amerikaanse partner ging failliet en Gelderloos redde het maar net in Nederland. In 1997 werd Global Access omgedoopt in Scarlet.

## Ondernemen op intuïtie

Enerzijds vindt Gelderloos dat het succes van zijn bedrijf Scarlet voor een belangrijk deel te danken is aan meditatie (“ik hoop betere beslissingen te nemen zonder dikke financiële rapporten”), anderzijds wil hij niet te veel publiciteit over zijn mediteren. “Scarlet biedt een prima product en wat ik in mijn vrije tijd doe, moet daar los van gezien worden.” Maar juist als hij belangrijke beslissingen moet nemen, put hij inspiratie uit meditatie. “Ik gebruik mijn intuïtie en als ik op mijn eigen gevoel afga, neem ik betere beslissingen dan wanneer ik uitsluitend luister naar mensen om me heen.

# mediteert zijn beslissingen



Twee, drie keer heb ik tegen mijn gevoel een beslissing genomen. Dat werkt niet.”

Een softie is Gelderloos beslist niet. “Als ik mensen moet ontslaan om het voortbestaan van Scarlet te garanderen, heb ik daar geen problemen mee.” Het enige afwijkende in zijn kantoor in Lelystad is een foto van Maharishi. “Mijn leermeester.”

## Triple play

Scarlet bood tot voor kort een goedkoper alternatief voor bellen via een KPN-lijn. Scarlet kocht op grote schaal belminuten in, de verkregen korting werd deels doorgegeven aan de klanten.

In de afgelopen jaren heeft Scarlet zich gefocust op het aanbieden van telefonie, internet en televisie in één pakket. Om dat onder de aandacht te krijgen van klanten werd een spraakmakende ‘laat-je-niet-uitkleden’-campagne gelanceerd met Beau van Erven Dorens (althans zijn gezicht) in onderbroek. Later werd dat een schaars geklede vrouw met de stem van Van Erven Dorens. De campagne leverde veel negatieve publiciteit op (meest irritante reclamefilmpje), Gelderloos lacht erom. “De naamsbekendheid van Scarlet is in een jaar gegroeid van 3 naar 65%.” Erger is dat Scarlet regelmatig als negatieve provider werd neergezet door consumentenprogramma’s als Radar en Kassa. Dat doet Gelderloos af als een bedrijf

in de groei. “Het aantal klachten is drastisch gedaald.”

## Obligaties

Scarlet is dankzij een aantal overnames (Planet Internet België, KPN Belgium, Tiscali België) in betrekkelijk korte tijd gegroeid tot een bedrijf met meer dan 150 miljoen omzet, “de laatste drie jaar zeer winstgevend.” Het legt Gelderloos geen windeieren. Samen met zijn vrouw heeft hij 50% van de aandelen (volgens Quote500 goed voor zo’n 100 miljoen euro), de rest is in handen van Nesbic en Egeria. “We willen in de komende jaren doorgroeien naar 400 tot 500 miljoen omzet. Onder meer door het aanleggen van een eigen netwerk.”

## De naamsbekendheid van Scarlet is dankzij die reclamefilmpjes met Beau van Erven Dorens in een jaar gegroeid van 3 naar 65%’

Dat groeien zal verder vooral gebeuren via meer overnames. “De telecomsector is redelijk geconsolideerd met zo’n tien, twaalf spelers.” Grote bedragen zijn dus nodig om te acquireren en daarom heeft Scarlet vorig jaar onderhands voor 75 miljoen euro aan obligaties geplaatst bij een paar institutionele beleggers. Het is de

bedoeling dat die obligaties voor 2007 worden geconverteerd in aandelen. Daarvoor is een listige constructie bedacht met stijgende couponrentes als de beursnotering toch later van de grond komt of helemaal niet. Volgens Gelderloos heeft hij zo’n 1,5 miljoen klanten in Nederland en België.

## Beursnotering

Want Scarlet had al een beursnotering gehad, als het aan Gelderloos had gelegen, maar hij luisterde (jawel) naar adviseurs die het beursklimaat te slecht vonden. Eerder wist Gelderloos dat het succes van Scarlet te danken was aan het feit dat het bedrijf géén beursnotering had. In een eerder interview liet Gelderloos zich toen ontvallen dat hij veel sneller kon beslissen, veel behendiger kon opereren (bijvoorbeeld bij een overname) dan al die beursgenoteerde bedrijven die eerst goedkeuring aan management, commissarissen, banken en aandeelhouders moesten vragen. “Dat klopt, dat heb ik gezegd. Maar er staan grote overnames voor de deur, die kunnen niet meer alleen in geld worden betaald. Dan wordt het interessant om geheel of gedeeltelijk in aandelen te betalen.”

Overigens is de kans groot dat die beursnotering in Brussel wordt aangevraagd, omdat Scarlet verhoudingsgewijs in België groter is dan in Nederland. “Maar we hopen onze Nederlandse activiteiten snel te kunnen uitbreiden.” ■