

**SNELLER, MAKKELIJKER
EN ENTHOUSIASTER**

Het startup- PARADIJS ligt over de GRENS



Het zijn kleine, maar o zo belangrijke dingen die ervoor zorgen dat Amerika het beloofde land is voor startups. Geen wonder dus dat ook Nederlandse startups naar steden als San Francisco, New York en Los Angeles trekken om daar hun geluk te beproeven. Maar ook Berlijn en Londen hebben het beter begrepen.

Tekst: Judith Katz | Foto: William Andrew/Getty Images

Toen Marleen Vogelaar haar startup Shapeways naar New York verhuisde, was ze zeven maanden zwanger. 'In Nederland keken veel mensen me bezorgd aan', blikt de co-founder en voormalig ceo terug. 'In Amerika waren mensen onder de indruk van wat ik allemaal met Shapeways bereikte, niet van mijn dikke buik.' Haar bedrijf, inmiddels wereldleider in de 3d *printing on-demand* markt, kon sneller groeien in Amerika. En dus vertrok ze, naar de overkant van de oceaan. Niet zo gek. Volgens onderzoek van Compass hebben veel Amerikaanse en Canadese steden een uitstekend ecosysteem voor nieuwe, innovatieve bedrijven. Er zijn investeerders, er is creatief en technisch talent, de overheid heeft speciale regels voor startups en er zijn genoeg

plekken waar ondernemers terecht kunnen met nieuwe ideeën. En dat is belangrijk. Om je als ondernemer volledig te richten op je product en het vinden van een geschikt business-model, is een goede omgeving essentieel.

Toen ze in 2008 begon met Shapeways, kreeg ze veel reacties. Ook of het wel verstandig was, stoppen met haar baan en beginnen met een bedrijf waarvan allerm minst zeker was of het enige kans van slagen had. 'Mensen keken me soms verwonderd aan als ik vertelde over onze ideeën', zegt ze. In New York is het bedrijf inmiddels uitgegroeid van een startup naar een middelgroot bedrijf.

Ook talentvolle werknemers vinden voor haar bedrijf bleek in Nederland in het begin nog niet zo makkelijk te gaan. Naast dat de arbeids-

markt kleiner is, vertelt ze geamuseerd dat het een stuk makkelijker is om een Amerikaan te vragen naar New York te verhuizen dan in de startup-wereld een Nederlander te vragen buiten Amsterdam te werken. 'Amerikanen pakken gewoon hun spullen en slapen bij een kennis op de bank.'

VIJF WEKEN

Ook Bas Kohnke vertrok vorig jaar naar Amerika met zijn bedrijf Impraise, maar dan naar de westkust: San Francisco. De jonge ondernemer stuurde zijn ideeën in voor Y-Combinator, een traject van drie maanden in Silicon Valley waarbij startups klaargestoomd worden voor investeringen, en werd uitgekozen. 'Alles gaat zo snel daar. Binnen een dag kun je

En Berlijn?

In Europa doet Berlijn het goed als startup *hub*. De populariteit van de stad trekt ondernemers vanuit de hele wereld aan. Zo ook Douwe Osinga, die na een baan bij Google in Australië naar Berlijn verhuisde met zijn bedrijf Triposo. Geen bewuste keuze, maar wel eentje waar hij blij mee is. 'In Duitsland heb je speciale regels voor de eerste tien werknemers. Het is makkelijker om ze te ontslaan dan in Nederland', vertelt Osinga. 'Dat maakt het risico om te beginnen wat minder groot.' En, zegt hij, als een stad eenmaal de naam heeft dat het er goed toeven is voor startups, is het makkelijker om getalenteerde mensen aan te trekken uit het buitenland. 'Als het bij ons dan niet lukt, kunnen ze zo aanschuiven bij andere startups.' Ook niet verkeerd: de huren en levenskosten zijn laag, wat de stad aantrekkelijker maakt dan bijvoorbeeld Amsterdam. Niet voor niks is Berlijn na Londen en Parijs de meest populaire Europese stad voor innovatieve bedrijven.



AGE FOTOSTOCK

je team samenstellen. Als je kunt laten zien dat je aan het groeien bent, geloven mensen in je en investeren ze', vertelt hij enthousiast. 'In Nederland duurt dat al snel zes maanden, in San Francisco vijf weken.' Daarnaast merkte hij dat in Nederland investeerders teveel van hem vroegen. 'Investeerders in Nederland nemen geen risico's, waardoor de waardering van startups erg laag blijft. Als startup moet je dan veel aandelen weggeven voor een kleine investering, bijvoorbeeld 30 procent. Daardoor maken ze de investeringsrondes daarna heel moeilijk.'

Ook Shapeways kon in Europa lastig kwaliteitsfinanciering aantrekken, blikt Vogelaar terug. 'Financiering was wel te vinden, maar de fondsen waren kleiner en konden minder

risico nemen. Ik moet wel zeggen dat Shapeways voor investeerders een vreemde eend in de bijt was. Veel startups zijn honderd procent digitaal en hebben vooral geld nodig voor goed personeel en gedegen servers. Maar wij verkopen een fysiek product aan mensen', legt ze uit. 'Investeerders die daar niet bekend mee zijn passeerden ons liever. Maar uiteindelijk was er één investeerder in Amerika die ons een kans heeft gegeven. In de jaren daarna konden we sneller geld ophalen in meerdere rondes.'

ECOSYSTEEM

Die investeerders waren niet alleen goed voor financiering, ze brachten ook een heel ecosysteem met zich mee waar Vogelaar en haar

team hun voordeel mee deden. 'Ze kenden talentvolle potentiële medewerkers, introduceerden ons bij mensen met dezelfde functies in andere startups zodat we kennis konden uitwisselen. Ook kenden ze accountants en juristen die de behoeften van startups goed snappen. Dat maakten de verhuizing en het doorgroeien voor ons een stuk makkelijker. We konden ons voor honderd procent richten op het bedrijf, in plaats van ons druk te maken over alle randzaken.'

Ook Kohnke oogstte succes in de VS: genoeg geld, nieuwe kennis om door te gaan en internationale, gemotiveerde mensen uit heel Europa voor zijn team. Na drie maanden in de snelkookpan vertrok Kohnke weer naar Nederland. Maar eenmaal in Amsterdam, ►



En Londen?

Daan Weddepohl, ceo van 'leen van je buur' app Peerby, werd vorig jaar uitgenodigd door de Britse overheid om te praten op Ten Downing Street. 'Daar was een bijeenkomst over de deeleconomie', vertelt de ondernemer. 'Allerlei startups die zich bezig houden met de *sharing economy* werden uitgenodigd om in kleine groepjes te praten met een ambtenaar en iemand van de House of Lords. Ze hingen aan onze lippen, lieten echt blijken dat ze geïnteresseerd waren en schreven onze ideeën op.' Fantastisch, zegt Weddepohl, die houding. Of ze nou wat met zijn ideeën doen of niet, ze luisterden tenminste. 'Ik stond er versteld van. Blijkbaar snapt de overheid dat input uit de praktijk moet komen. In Nederland ligt dat heel anders. Politici hier zijn veel te veel bezig met het komende debat in hun achterhoofd. Ze moeten juist veel meer proberen om informatie te vergaren en de maatschappij beter te maken voor burgers in plaats van zich ►

duurde het nog eens drie maanden om alle papieren op orde te krijgen. 'We liepen tegen enorm veel bureaucratie aan toen we hier een dochtermaatschappij wilden opzetten, ook door alle juridische rompslomp', verzucht hij. 'Enorm zonde, want zo kon ik me niet richten op de groei van mijn bedrijf. Elke minuut die je ergens anders mee bezig bent, wil je eigenlijk in je product steken.'

LEREN VAN AMERIKA

Dat is dan ook de kern van wat anders moet in Nederland. 'We missen hier een ecosysteem waarin je een zogenoemde *soft landing* voor startups verzorgt. Dat betekent dat startups

ontlast moeten worden van alles dat afleiding geeft van innoveren. Het is ideaal als je als *founder* naar een plek kunt gaan waar alle kennis en ervaring is. Dan hoeft je je als startup veel minder druk te maken over juridische zaken en allerlei andere, wellicht voor de hand liggende dingen die je anders teveel tijd kosten.'

Dat zorgt er ook voor dat nieuwe bedrijven zich kunnen verenigen bij het aantrekken van kapitaal. 'Als er een *community* ontstaat waarvan bekend is dat de kwaliteit van startups hoog is, trekt dat ook investeerders aan' denkt Kohnke. 'Dan kun je als groep ook voorwaarden stellen en ben je niet gelijk je

halve bedrijf kwijt, zoals ik al schetste. Hetzelfde geldt voor samenwerken met grote bedrijven. Dat moet geen zes maanden duren, maar veel sneller gaan. Kijk naar Amerika, daar willen bedrijven graag betrokken zijn bij startups. Dan kun je voorwaarden stellen. Begrijp me niet verkeerd, Nederland heeft een hoop te bieden, maar het kan een aantal cruciale dingen leren van Amerika. Zoals de beschikbaarheid van financiële middelen en de Nederlandse mentaliteit. Die moeten veranderen om het ecosysteem nog te verbeteren.' ■



SIESE VEENSTRA/HH

puur te richten op politiek bedrijven.' In Nederland zouden ook lokale overheden daar een voorbeeld aan kunnen nemen. 'Ik denk dat Peerby een platform kan zijn om sociale cohesie in steden te vergroten en afvalstromen in steden te verminderen. Investeerders hangen aan de lijn, de pers wil praten, maar het zijn nooit gemeenten die bellen en zeggen: Meer sociaal kapitaal en minder afval? Vertel ons meer!' Weddepohl ligt er niet echt wakker van, maar vindt het toch zonde. 'Ik kies over het algemeen de weg van de minste weerstand en die van het meeste enthousiasme. Jammer dat die niet van onze overheid komt.'