

De voormalige eigenaar van het Nederlandse bedrijf Sylogic kijkt ietwat beteuterd in de camera en zegt zo teatraal mogelijk: 'Ik had het ministerie van Economische Zaken letterlijk gewaarschuwd: als we niet zorgen voor een goede financiële infrastructuur, vallen ondernemingen

als Sylogic gewoon in handen van Amerikaanse bedrijven.' Een geamuseerd geroezemoes gonst door de presentatienuimte. Minister Wijers gaat verzitten en haalt een hand door zijn haar. Hij weet: dit is nodig, dit hand-in-eigen-boezem-steken, om eerst deze zaal en daarna ondernemend Nederland wakker te schudden. We

hebben zojuist gekeken naar een juchvideo over het ondernemersklimaat in Silicon Valley. Een *venture capitalist* (geldschietster die bereid is risico te lopen) heeft verteld dat hij per jaar zo'n 150 miljoen dollar steekt in tien tot vijftien bedrijfjes waarvan hij op voorhand weet dat er maar twee zullen slagen in hun opzet. 'In de Valley is iedereen bereid je een tweede kans te geven als je een keer gefaald hebt,' beweert hij. 'Falen is okay,' moeten we begrijpen, en diegenen die wel slagen maken het verlies op de afvallers meer dan goed. 'Maar nu Nederland,' melden de titels van de video drei-

gend om vervolgens weer het woord te geven aan de beteuterde directeur van het uitgekochte Sylogic. Wijers glimlacht vergenoegzaam. De presentatie van het Twinning Netwerk - een stimuleringsplan voor Nederlandse starters in de ICT - loopt op rolletjes. De waarschuwend vinger is geheven en de boodschap is duidelijk: Nederland zou het veel beter kunnen en moeten

doen op het gebied van ontwikkeling en toepassing van nieuwe informatietechnologieën. De omstandigheden zijn eigenlijk gunstig: het gemiddelde opleidingsniveau is hoog, de Internet-dichtheid is naar Europese maatstaven aanzienlijk en we hebben een schat aan kennis binnen onze eigen grenzen. Hoe dit potentieel nu te ontsluiten? Wijers beweert niet dat hij het weet, maar dat er iets moet gebeuren, is zeker. Hij schuift Twinning naar voren als een belangrijke manier om potentiële ondernemers in de ICT te voorzien van kennis, maar ook van financiën. Tot zover de overheid, nu de goeroe.

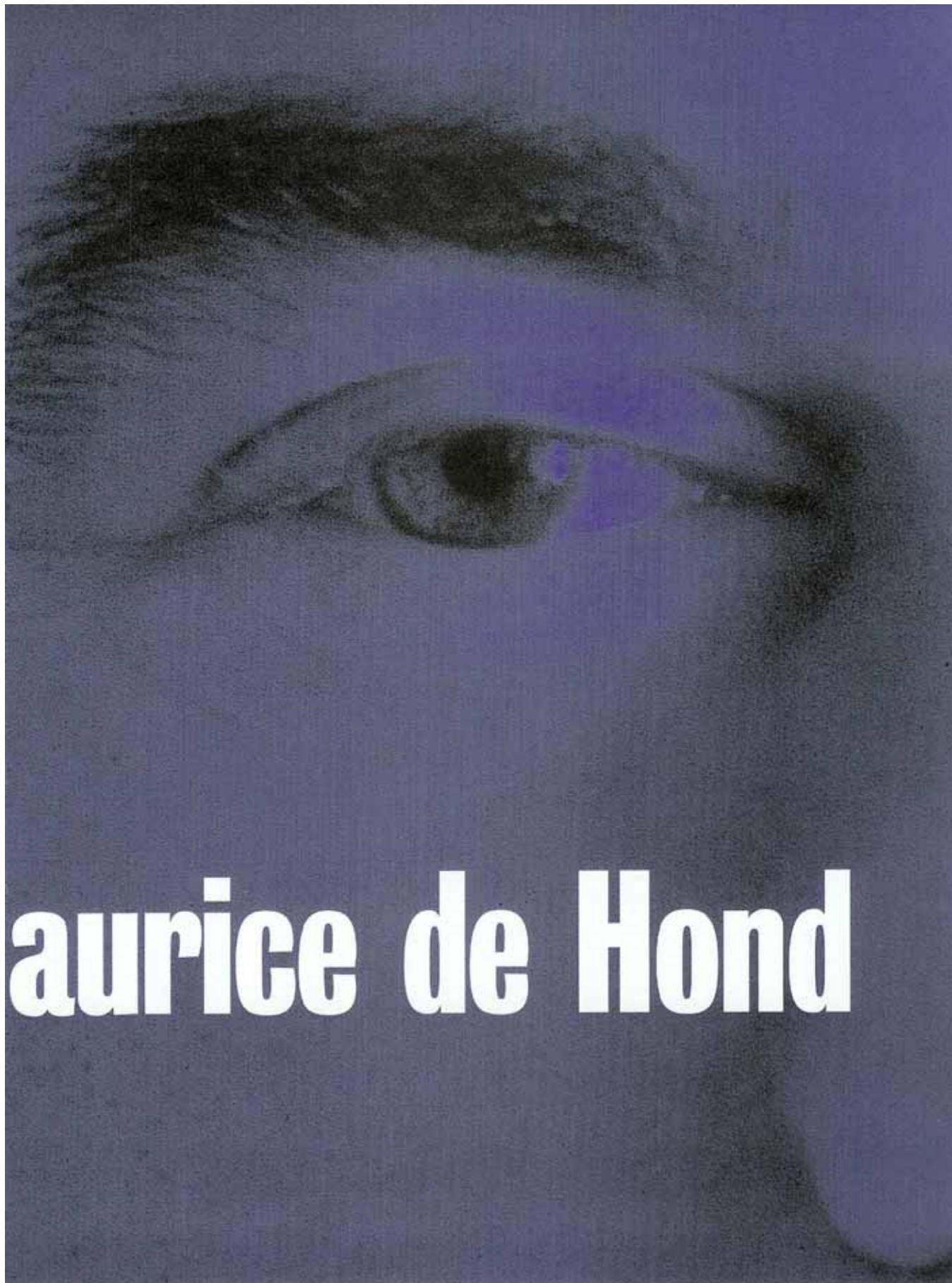
Maurice de Hond staat al sinds jaar en dag bekend als invloedrijke criticaster van de overheid, waar het gaat om informatietechnologie en beleid. De Hond laat geen gelegenheid voorbijgaan om zijn gemoed te luchten en zijn er- ▶

'Ik word in elk geval niet meer aangekeken alsof ik gek ben als ik het over Internet heb'

IT-evangelist M

Hij is al vergeleken met profeten, predikanten en koffiedikkijkers. Maar het meest doet Maurice de Hond nog denken aan een Orakel. Maar Orakel of niet, De Hond is trouw aan zijn missie: het evangelie van de informatietechnologie verkondigen waar dat maar kan, en daarbij de overheid wijzen op haar voortdurende tekortkomingen in deze, zoals het nieuwe initiatief Twinning Netwerk.

DOOR LARS POTHAST



aurice de Hond



De shoppingmall ve

FOTO: CHRIS VAN TONGEREN

gernis uit te spreken over het tempo waarmee Nederland de problematiek benadert. Zelfs het initiatief voor het Twinning Netwerk moet het ontgelden. Wanneer we hem 's avonds ontmoeten in een kantoor van Wegener in Amsterdam-Zuid, lijkt hij niet in een opperbeste stemming. Het is al laat en hij zit nog in een bespreking die tot overmaat van ramp behoorlijk uitloopt. Wanneer we hem eindelijk treffen, staat de vermoedheid duidelijk op zijn toehal getekende gezicht gegrift. We vallen maar meteen met de deur in huis. **Komt het nooit meer goed met Nederland?**

'Het komt er wel, maar op afstand. En dan zijn alle belangrijke posities al door Amerikaanse bedrijven ingenomen. Tweeënhalf jaar achterlopen op Internet is net een eeuwigheid. Ik was laatst op de Comdex-beurs. Er waren 2100 exposanten, waarvan er geloof ik drie Nederlands waren. Terwijl landen als Duitsland en Noorwegen, maar ook Porto Rico, India en Pakistan allemaal vertegenwoordigd waren met twintig of dertig ondernemingen. Over Nederland in het geheel maak ik me dan ook heel erg zorgen. Het is bijna hopeloos, krabbelen in de marge. Ik denk dat we er op termijn een behoorlijk

verder dan een beetje welwillend amateurisme. Kijk eens wat er met IT-projecten gebeurt bij de overheid; het zijn meestal drama's. Als bedrijven gaan automatiseren, geldt vaak een soort 'regel van drie': projecten duren drie keer zo lang als gedacht, kosten drie keer zoveel en leveren vervolgens een derde van het verwachte rendement. Maar bij de overheid geldt meestal 'de regel van negen'.

Ik zat laatst bij een discussie naar aanleiding van een lezing waar werd gezegd: we gaan e-mail doen bij de gemeentes. Toen zei een wethouder dat



beantwoorden. Dat is het mooie. Je kunt nog veel meer doen. Als een vraag eenmaal is beantwoord, kun je hem toevoegen aan een database en zorgen dat iemand anders daar toegang tot heeft zodat het niet drie dagen duurt voor hij antwoord heeft, maar dat het gewoon onmiddellijk gebeurt. Dat is wat je kunt

'Over Nederland maak ik mij zorgen. Het is bijna hopeloos, krabbelen in de marge'

doen.'

Frustrerend, dit soort dingen?

'Aan de ene kant wel, aan de andere kant kijk ik ook wel lichtelijk geamuseerd toe. Als ik zie wat ik aan het begin aan opmerkingen heb gehad en dan nu terugkijk op die contacten, geloof ik dat er hier en daar toch wel wat tussen de oren is gekomen. Maar ik ben voor heel veel bedrijven in Nederland bang dat op een gegeven moment gaat gelden: *they never knew what hit them*. De politiek heeft totaal

taald naar Internet is als een hoorspel op televisie'

ke klap van zullen krijgen.' **Maar wat moet de overheid dan doen? Miljarden investeren in glasvezelnetwerken rond alle grote steden?**

'Ja, dat moeten ze doen ja.'

Waarom gebeurt dat niet?

'Mensen begrijpen het gewoon niet, zien niet wat er op ons afkomt, hoe belangrijk het is. Wat de boer niet kent dat eet'ie niet. Het gaat momenteel wel iets beter; ik word in elk geval niet meer aangekeken alsof ik gek ben als ik het over Internet heb. Mensen hebben nu wel door dat het geen hype meer is, maar ze doen er nog steeds niks mee. Ze komen niet

het probleem daarbij was dat e-mail veel sneller gaat dan gewone post, en dat ze dus een organisatie op moeten zetten waardoor ze binnenkomende mailtjes binnen drie à vier dagen kunnen beantwoorden. Maar waarom zou je een e-mail binnen drie dagen beantwoorden en een brief pas na twee maanden? Of je zegt als overheid: we geven mensen binnen drie dagen antwoord, of niet. Het is toch belachelijk dat je e-mail opeens totaal anders zou behandelen dan een gewone brief? Met e-mail kun je iets heel anders doen. Je kunt namelijk kijken of die vraag al eerder is gesteld en dan geautomatiseerd laten

geen visie op wat Nederland in de 21ste eeuw zal zijn. We brabbelen iets over *mainport* en over *brainport*, maar wat dat dan precies betekent en hoe we dat moeten doen... volgens mij hebben ze geen enkel idee. Nou, ik moet het anders zeggen, ze hebben wel ideeën, maar die zijn veel te veel geënt op vandaag, op het bestaande. Terwijl de wereld in de komende tien jaar meer gaat veranderen dan zij de afgelopen vijftig jaar is veranderd. En wij zitten te plannen alsof alles stabiel blijft. We moeten alleen een onsje meer zus en een kilootje meer zo en dan hebben we ons wel voorbereid op de toe-



komst. We hebben gewoon geen clou!'

Nou heeft Economische Zaken iets ondernomen, dat Twinning Network...

'Het is de goede richting maar het is te weinig en het is te laat. Te laat omdat Nederland de boot waarschijnlijk al lang heeft gemist. Twee jaar geleden had het misschien nog wat uitgehaald. Er was toen een soort *window of opportunity* en dat is zich volgens mij nu wel aan het sluiten. En het is te weinig. Wat haalt het nou uit, die dertig mil-

joen?'

Er zijn twee fondsen. Samen is het zeventig miljoen.

'Nou ja,' dat is nog steeds niks. En als je dan wel zoveel miljard aan een Betuwelijn uitgeeft, dan geef je gewoon aan dat je niet snapt waar de wereld naartoe gaat. Ze snappen het gewoon niet! Weet je, als ik lezingen geef, ga ik de helft van de tijd live op Internet, omdat het merendeel van de aanwezigen nog niks of bijna niks van Internet heeft gezien. En dan merk je wel dat men-

'Als je wel zoveel miljard aan de Betuwelijn uitgeeft, dan geef je gewoon aan dat je niet snapt waar de wereld naartoe gaat'

sen redelijk schrikken of onder de indruk zijn. Altijd is de reactie: gut, ik wist niet dat het al zover was! En dat zijn dan mensen die op centrale plekken in de overheid of in het bedrijfsleven zitten. Dat is toch dramatisch! Als jij op een verantwoordelijke plek zit, hoor je te weten hoe het ervoor staat.'

Er zijn ook mensen die zeggen dat subsidies de ondernemers alleen maar lui maken. Wij spreken IT-bedrijfsjes die beweren hun eigen boontjes makkelijk te kunnen doppen en die het oneerlijk vinden.

'Natuurlijk zijn er wel partijen die het redden. Maar we moeten wel met subsidies werken want onze eigen markt is gewoon te klein. Ik was laatst bij een *venture capitalist* in Silicon Valley, goede vriend van me, kende ik nog uit de tijd dat ik daar voor Vendex werkte. Hij heeft me wat bedrijven laten zien waar ze geld in staken. Ik vond het geen bijzondere bedrijven en dat zei ik ook tegen hem. Kijk, het werkt als volgt, zei hij toen: we investeren in tien bedrijven. Zeven daarvan gaan kapot, twee doen het redelijk en één is de winnaar en die betaalt twintig tot dertig keer uit. We kunnen wel in minder bedrijven investeren, maar dan hebben we ook minder winnaars. Wat is nou het grote probleem in Nederland: we lopen hier gemiddeld zo'n tweeënhalft jaar achter. Niet omdat we geen individuen hebben met ideeën of kwaliteiten, want ik ken er behoorlijk wat die dat wel hebben. Nee, we lopen achter omdat de Nederlandse markt zo'n vijftig keer kleiner is dan de Amerikaanse markt. En omdat we de markt niet hebben, is er geen geld om dingen te starten. *Venture capi-*

Twinning Network: beter laat dan nooit?

De Hond blaft het af. Maar is het Twinning Network een doekje voor het bloeden of zal het werkelijk helpen om van Nederland een Europese koploper in de informatiesector te maken, zoals Wijers de doelstelling heeft geformuleerd. Wat houdt het Twinning Network precies in en welke achtergronden hebben geleid tot dit initiatief?

De conceptie van Twinning is naar politieke maatstaven een snelle geweest, tenminste, gelet op het startpunt van de besluitvorming: najaar 1997. En het mag aan de late kant zijn, maar feit is dat Economische Zaken tijdens het Nederlandse voorzitterschap van de Europese Unie de discussie over het concurrentiever-

mogen van de Europese ICT-industrie snel heeft aangegrepen om orde op zaken te stellen in eigen huis.

Bureau Booz, Allen & Hamilton onderzocht dat jaar in opdracht van EZ de situatie op Europees niveau. Het bureau concludeerde stellig en weinig verrassend dat Europa achterblijft in de ICT, met name op het gebied van software en multimedia. De situatie kon rechtstreeks worden doorgetrokken naar Nederland en dat deed EZ dan ook. Eind vorig jaar dook hetzelfde bureau Booz wat dieper in de Nederlandse situatie en sprak met vertegenwoordigers van Nederlandse ICT-ondernemingen, universiteiten en financiers. Het bureau haalde drie netelige kwesties boven tafel.

Het lage pitje waarop de Nederlandse ICT staat, maakt het om te beginnen extra moeilijk voor startende ondernemers om aan gefundeerd advies te komen. In Amerika zit er bijvoorbeeld zeer veel kennis bij investeerders die per jaar duizenden ondernemingsplannen en projecten bekijken. En wanneer een investeerder of *venture capitalist* dan geld steekt in een startende onderneming, zorgt hij ervoor tenminste één hand aan het roer te hebben. De financiering zelf is ook een probleem. Nederlandse investeerders zien wel bedrijven met explosieve groeicijfers, maar ze zien ook de risico's en de mislukkingen. Gebrek aan kennis maakt investeerders huiverig omdat ze de risico's niet in kunnen

talists vind je moeilijk en banken in Nederland investeren eigenlijk pas als je kunt bewijzen dat je ze niet nodig hebt. En een beetje goed project... Wat denk je dat er in Amazon al aan geld is gestopt? Dat vind je niet in Nederland.'

En een initiatief als Macropolis? (Een Internet-project waarbij mensen kunnen rondneuzen in een virtuele winkelstad die er prachtig uitziet en grafisch zo zwaar is dat hij wel op cd-rom moet staan. Alleen het bestellen geschiedt online, red.) Daar zitten toch aardig wat miljoenen in.

'Ik heb gemengde gevoelens over die benadering. Ik denk dat het een tussentijdse oplossing is, en het grote gevaar is dat het niet echt aanslaat waardoor de definitieve oplossing geen kans krijgt. Ik bedoel, ik denk dat de uiteindelijke doelstelling van Macropolis heel goed is. Hoe dichter je dit soort toepassingen bij de gebruiker brengt, hoe beter het is. Maar ik ben bang dat de vorm die nu is gekozen niet goed aanslaat bij de gebruiker, waardoor de deelnemende bedrijven teleurgesteld raken over de resultaten. Een volgend project dat misschien een veel betere oplossing biedt die wel zou kunnen aanslaan, krijgt dan minder kans omdat het eerste project niet aan de verwachtingen voldeed. En wat ook een probleem is - maar vrijwel niemand heeft daar

nog een goede oplossing voor gevonden, hoor - is dat er weer geprobeerd wordt om via een nieuw medium de oude situatie te imiteren. Dat is net alsof je in het begintijd van de televisie bent en het enige wat je op het scherm ziet, zijn mensen die van een blaadje een hoorspel voor zitten te lezen.'

Oké, en hoe moet het dan wel?

**'Tweeënhalf jaar
achterlopen op Internet
is als een eeuwigheid'**

'Wat ik bedoel is dit: ik zie op Internet plekken waar volledige winkelcentra zijn nagebouwd. Een winkelcentrum is een perfect concept in de werkelijke wereld, op Internet is het onzin! Als ik iets wil kopen en daarna een ander soort product wil kopen dan is de nabijheid van dat winkelcentrum op Internet niet zinloos. Ik wil namelijk de optimale oplossing voor het kopen van dat ene product en bij voorkeur in tien winkels met dat product. En als ik dan vervolgens iets anders ga kopen, wil ik weer de beste oplossing voor dat product, misschien wel weer in tien

winkels. Maar die tien winkels, die kunnen overal vandaan komen, die hoeven niet in een winkelcentrum te zitten waarbij de boekwinkel naast de cd-winkel zit en daar tegenover de slijterij. Die drie hebben niks met elkaar te maken, ja, in de echte wereld. Maar dat is omdat ik er één keer naartoe rij, m'n auto parkeer en vervolgens alles binnen handbereik heb. Maar op Internet kan ik naar willekeur de boekwinkel van Amazon bezoeken, de cd-winkel van CDnow en het reisbureau van Travelnet ofzo. Die hoeven helemaal niet in één winkelcentrum te staan. De *shoppingmall* vertaald naar Internet is als een hoorspel op televisie, terwijl het nieuwe medium een breed scala aan mogelijkheden opent.'

Dat boren we nou altijd, maar wat zijn dan die mogelijkheden?

'Je moet dus zeggen: wat kan ik met dat nieuwe medium wat met een oud medium niet kan. Natuurlijk heb je dan al het feit dat je op onbepaalde afstand kunt kopen. Maar dat is de helft. De andere helft is dat je dingen doet die je in de fysieke wereld niet kunt. Ik zal een goed voorbeeld geven. Het gaat allemaal over individualisering en personalisering, dat betekent: de koopomgeving moet volledig gericht zijn op de koper. Die omgeving zal zich als het ware aan de koper moeten aanpassen. Dat kan

schatten. Dit alles maakt tenslotte dat er weinig geïnvesteerd wordt, er is een zogenoemde *lage deal flow* waardoor investeerders de benodigde kennis ook niet opdoen.

Om deze spiraal te doorbreken zijn er wat plannetjes gesmeed waaraan de verzamelnaam *Twinning Netwerk* is gegeven. Het doel is tweeledig: enerzijds investeerders stimuleren om deel te nemen in startende ondernemingen en anderszijds om de kwaliteit van deze starters te verbeteren en hun kans van slagen op de exportmarkt te vergroten. Tot zover niets nieuws onder de zon. Het is wat al jaren tegen de overheid werd geroepen door vooruitstrevende predikanten, Maurice de Hond voorop. Maar om dit nobele streven

te bereiken, werd een concept bedacht dat aan alle bestaande problemen en bezwaren een einde moet maken.

Ten eerste komt er een netwerk van mensen die hun sporen in de ICT ruimschoots hebben verdiend. Daardoor moet het voor starters makkelijker worden om internationale contacten te leggen. Kijkend naar de huidige samenstelling van dit netwerk, zitten daar inderdaad wat klinkende namen tussen, buitenlandse, maar ook Nederlandse. Zo mag het project zich, naast de aanwezigheid van Paul Baan, ook verheugen op voormalige Tandem en Compaq topman Roel Pieper, die het netwerk zal voorzitten.

Naast dit ervaringsnetwerk wil men

een faciliterende rol spelen met de Twinning Centers. Dit moeten een soort starterscentra voor jonge ICT-ondernemingen worden. Deze Centers moeten bedrijfshuisvesting en begeleiding gaan bieden. Aan het einde van dit jaar moet het eerste centrum van de grond zijn. Wijers heeft hiervoor 2 miljoen beschikbaar gesteld.

Tenslotte komt er structurele financiële ondersteuning in de vorm van twee fondsen; een startfonds en een groeifonds van respectievelijk 30 en 40 miljoen gulden. Het eerste fonds is een 'zaaifonds'. Wijers noemt het een actief fonds waarvan hij geen rendement verwacht. Daarmee bedoelt hij dat er actief zal worden gezocht naar ondernemingen met een

niet in de fysieke wereld, maar in de virtuele wereld kan het uitstekend. Bijvoorbeeld: in de supermarkt van de toekomst ga je naar binnen en daar staan op het schap alle boodschappen die je het afgelopen jaar hebt gekocht. De volgende schappen zijn gebaseerd op jouw koopgedrag. Dus als jij veel wijn koopt, zou je ook veel kaas moeten kopen. En voor iemand die nooit vlees koopt, kan het vleeschap beter wat meer naar achteren worden geplaatst. In de fysieke wereld kan Albert Heijn nooit voor iedereen op die manier zijn eigen schap maken, maar in de virtuele wereld kan dat wel. Als je naar Amazon kijkt, wat is daar nou zo uniek aan? Niet dat ze tweeënhal miljoen boeken in hun database hebben of dat je met korting kan kopen. Nee, het unieke zit in wat ze eromheen hebben gebouwd en wat ze noemen het *Recommendation Centre*. Als je een bepaald boek koopt, krijg je van Amazon tips voor andere boeken die je waarschijnlijk ook interessant vindt, gebaseerd op wat andere mensen hebben gekocht die ook dat boek kochten. Ze hebben een ander onderdeel dat heet *Mood Matcher* en daar kun je een advies krijgen voor een boek, op basis van je stemming. Bijvoorbeeld: *I wish I was born in ancient China*, daar hebben ze vijf boeken over. Ze vragen ook

aan lezers om een review te schrijven en een rapportcijfer te geven. Dus ze gebruiken het kooppatroon van al hun klanten en jouw kooppatroon en op basis daarvan krijg je advies.' *Eh, en nu even voor de gewone*



man, wat betekent dit?

'Nou, ik roep altijd: ze zijn mijn vader aan het imiteren. Mijn vader was een kleine, zelfstandige ondernemer in Amsterdam, een grossier in groente en fruit. En hij kende alle potentiële klanten die er op die markt rondliepen, de groentemannen van Amsterdam en omgeving, daar wist hij echt alles van. Naarmate bedrijven groter zijn geworden, weten ze veel minder van hun klanten. Als vroeger bij ons de

bakker aanbelde, ging op drie verdiepingen de deur open en we riepen allemaal: één brood. En die bakker bracht vervolgens bij ons een wit, beneden een bruin volkoren en bij de derde weer iets anders. Maar als ik nu bij mijn bank, waar ik al tien jaar kom, om duizend gulden vraag, vragen ze me al tien jaar lang hoe ik het wil hebben, en ik wil altijd honderdjes. Ze houden dat zelfs bij in de computer, maar dat doen ze niet om mij beter te kunnen helpen, maar om te kijken of de kas klopt. Terwijl je, als je alles op die manier vastlegt, zelfs als ik in Maastricht naar de bank ga, zou moeten kunnen zeggen: wilt u honderdjes, zoals gebruikelijk? En het klinkt triviaal wat ik nu zeg, maar het ultieme is dat je een klant optimaal kunt bedienen door gebruik te maken van de kennis die je van die klant en van alle andere klanten hebt. En dat is het unieke dat Internet kan bieden.'

Tsjonge, ze moeten u eigenlijk vragen als adviseur in het Twinning Netwerk!

'Ik ben niet gevraagd. Maar als ik werd gevraagd, zou ik het doen.' ■

goed idee voor exporteerbare producten of diensten. Deze ondernemingen moeten met behulp van het fonds de kans krijgen te starten op internationale markten, zodat de Nederlandse deelname groter wordt. Onmiddellijk succes wordt niet verwacht. Hierdoor hoopt Wijers een startersklimaat te creëren dat meer de situatie in Silicon Valley benadert: bedrijven moeten worden beloond voor het proberen op zichzelf. In Silicon Valley is het bekend dat slechts één van de tien starters slaagt, maar ook dat het rendement van die ene, het verlies op de overigen meer dan goed maakt. Het tweede Twinning fonds is een groeifonds. Hiervan wordt wel een positief resultaat verwacht, want dit fonds is eigenlijk bedoeld om de

Nederlandse investeerders uit de tent te lokken, en dat kan alleen maar met rendement en een gecontroleerde risicoverwachting. Het fonds biedt dan ook de mogelijkheid tot investeringen op *fifty/fifty* basis in projecten die niet actief zullen worden geworven, zoals bij het startfonds, maar die op aanvraag worden behandeld en beoordeeld. Wijers verwacht dat het project een lang leven beschoren is en dat is ook nodig om de situatie in Nederland structureel te verbeteren. Zal het Twinning-concept ook een *winning* concept zijn? Dat is iets wat eind dit jaar moet gaan blijken zodra de eerste projecten vanuit de Twinning Centres gaan lopen. ■

