

# Big Bang haalt ondernemersgeest in techneut naar boven

Techneuten moeten niet te lang doorontwikkelen. Ze moeten de markt opgaan en luisteren naar klanten. Welke features willen zij zien? Hierbij is commercie geen vies woord, maar noodzakelijk. Frank Maene van Big Bang Venture uit Gent nam zijn ervaring bij Amerikaanse venture capitalists mee naar België.

Karlijn Raats

In 2000 keerden Frank Maene en Barend Van den Brande terug uit de Verenigde Staten om samen Big Bang Ventures (BBV) op te richten. De Gentse kapitaal-schieter richt zich op de ICT-sector. Herman DeLatte voegde zich in 2006 bij hen en werd in april partner. Hans Sassenburg, directeur bij zowel Software Improvement Group als Se-Cure, is software-expert en staat BBV met raad en daad terzijde.

Van den Brande, DeLatte en Maene hebben geen van allen ervaring in embedded software. 'Maar we hebben wel praktijkervaring in de softwarebusiness', zegt Maene. 'Van den Brande en ik hebben allebei in de Verenigde Staten gewoond, hij in Boston en ik in San Francisco, waar ik softwarebedrij-

ven hielp overstappen naar Europa. In 2000 zijn Van den Brande en ik uit Amerika teruggekomen en hebben we Big Bang opgericht.'

## Hoe verschillen Amerikaanse risicokapitaalinvesteers van Europese?

Maene: 'In Amerika zijn venture capitalists vaak mensen die een bedrijf hebben opgestart en met succes hebben verkocht. Of mensen die op een hoog niveau bij een goed bedrijf zijn ingestroomd en de top hebben bereikt. In Europa zijn het veelal mensen met een bancaire of juridische achtergrond. Die kunnen heel goed contracten opstellen, maar hebben geen praktijkervaring. Ik ben in 1995 een bedrijfje begonnen in mijn woonkamer met de telefoon op de salontafel. Ik weet dat het niet alleen draait om een verlies- en winstrekening. Big Bang wil weten of het team goed in elkaar zit, of er passie is

voor het product, of er een goede positie is ten opzichte van de concurrent en of er een goede markt is. De cijfers volgen later.'

Over het vorige week gelanceerde Point-One Innovation Fund: 'Het verbaast me dat grote jongens als ASML, FEI en Philips niet eerder hebben gezegd: we leggen elk tien miljoen in een fonds, investeren in de buurt en nemen na tien jaar de succesvolle bedrijven over. Die bedragen zijn voor hen peanuts, maar zo geven ze wel het ondernemersklimaat een boost.'

## Veel VC's nemen gretig een groot aandeel in bedrijven zodat oprichters naar verhouding niet meer delen in het succes.

Maene: 'Wij nemen nooit het grootste deel van het bedrijf. Nooit. Grote risicokapitaalinvesteers doen dat wel. De kleinere venture capitalists, die ondernemend leiderschap

hebben zoals wij, nemen in de eerste ronde nooit de meerderheid van een bedrijf, want anders gaat een ondernemer niet verder door gebrek aan motivatie. In de VS hebben we geleerd dat het belangrijk is om de ondernemer voor te blijven houden dat hij schatrijk wordt, want dat is zijn drijfveer. In latere financieringsrondes gaan de verschillende investeerders samen meestal wel over de helft.'

## Hoe kwam Hans Sassenburg bij Big Bang Ventures?

Sassenburg: 'Via Herman DeLatte. Zijn verhaal over Big Bang trok me aan. Ik zag ook altijd al voordelen in de starterindustrie. Het positieve aan BBV is dat het in een heel erg vroeg stadium instapt als investeerder. Bovendien hebben de partners zelf een sterke ICT-achtergrond en hebben zelf een zaak gehad en verkocht. Ze weten waar het in de starterwereld om gaat. Een risicokapitaalinvesteerder als BBV heeft beter zicht op de praktijk dan een bank, omdat hij activiteiten beter op waarde kan schatten.'

'Ik wil graag mensen helpen', vervolgt hij. 'Ik zie op de universiteiten en bij Philips Research in Eindhoven veel talent, maar toch durven ze de stap niet te maken naar een eigen bedrijf.'

Maene: 'We kunnen er weinig aan doen als mensen de sprong niet wagen en risicoaversion hebben. Soms wil een starter wel, maar krijgt hij nergens de goede ondersteuning. BBV wil nieuwe ondernemingen helpen opstarten naast de grote jongens als ASML, NXP, Océ en Philips.'

## Waarom is de moeilijke embedded-softwaremarkt interessant voor jullie?

Maene: 'Veertig jaar geleden was software gratis en werd het meegeleverd met de hardware. Pas 20 tot 25 jaar geleden zijn we gaan betalen voor losse software. Misschien verloopt de ontwikkeling in de embedded-softwaremarkt wel hetzelfde.'

Sassenburg: 'Functionaliteit zal in de toekomst een grotere rol spelen in embedded software, met name in die van consumentenelektronica. De automobielenindustrie, een typische markt voor embedded systemen, implementeert extra functionaliteit in auto's omdat de klant dat wil hebben en er extra voor wil betalen. Maar ook in de business-to-businessbranche geven klanten van bedrijven als ASML en Philips Medical Systems precies aan wat ze wel en niet willen hebben. Dit is dan vaak specifieke embedded software.'

## In Nederland en België zijn starters risicomijdend. Hoe trek je hen over de streep?

Maene: 'Je kunt geen ondernemersmentaliteit kweken. Sommige mensen vinden hun

bestaan te onzeker als zij niet verzekerd zijn van loon aan het eind van de maand en een bijbaantje moeten nemen totdat hun zaak goed loopt. Die kiezen ervoor om in

ondernemersgeest in techneuten weer naar boven halen.'

Sassenburg vult aan: 'Misschien zijn Europeanen ondernemender dan je denkt. Ik heb bij Ooti gewerkt. Daar zag ik mensen die in dienst waren bij Philips en die echt geïnteresseerd waren in technologie, uitdaging zochten en ook hulp hadden gezocht om iets voor zichzelf te beginnen, maar die dat niet hadden gekregen. Die dachten op een gegeven moment: 'Laat maar.' Met BBV willen we dit tijt proberen te keren, door een aanspreekpunt voor ideeën te zijn.'

Maene: 'Een groot verschil tussen de Amerikaanse ingenieurs en de Europese is dat Amerikanen eerst marketen en dan pas bouwen. De Europeanen bouwen zich te pletter en zijn ook veel betere ingenieurs, maar kunnen hun product niet verkopen. Dat kunnen ze niet omdat ze niet goed om feedback vragen in de markt en bij financiers. Uiteindelijk kunnen ze dan hun product niet kwijt omdat er geen vraag blijkt te zijn. De gemiddelde Nederlandse techneut denkt: 'Dit is de perfecte bloem, die ga ik maken.' En dan blijkt dat de markt die bloem niet wil. Daarom willen wij dat een techneut een businessplan heeft en de markt opgaat. Hij moet zijn oor te luisteren leggen om erachter te komen of hij wel de juiste bloem aan het maken is. In deze fase is het belangrijk om in een groepje te werken, want de markt opgaan is niet het sterkste punt van de techneut.'

Niet alles is beter in de VS, vindt Maene. 'De Amerikanen gaan te snel de markt op. Ze hebben soms nog helemaal geen product. Ze overdrijven in commercie, waar Europeanen overdrijven in technologie, terwijl een mix het beste is. Dus wij zoeken een ideaal team dat bestaat uit minstens een goede ingenieur en een fantastische verkoper.'

## Als mogelijk andere handvatten voor starters zouden colleges ondernemen op de universiteit wat zijn?

Sassenburg: 'De valkuil is hierbij dat professoren geen ervaring hebben met ondernemen. André Oosterlinck in Leuven is hierbij slechts een uitzondering. Bovendien hebben universitaire leermethodes een pessimistische inslag, waarbij studenten worden getraind om alle valkuilen en risico's te leren herkennen. Maar ondernemerschap vereist optimisme. Je begint, komt onderweg een aantal problemen tegen die je probeert op te lossen en gaat weer verder.'

Maene: 'Wat je op een universiteit ook niet leert, is problemen snel van je afschrijven. Heb je aan het einde van de maand geen geld? Niet in paniek raken en verdergaan met waar je aan bent begonnen. Optimisme is de sleutel tot succesvol ondernemen.' ■



Frank Maene: 'Big Bang wil weten of een starter heeft nagedacht over het team en over de markt en of er passie is voor het product. De cijfers volgen later.'



Hans Sassenburg: 'Ondernemerschap vereist optimisme. Je begint, komt onderweg een aantal problemen tegen die je probeert op te lossen en gaat weer verder.'

**KEIL**  
An ARM® Company

ARM

KEIL software

Embedded Development Tools

C compilers  
real-time kernels  
debuggers  
integrated environments  
evaluation boards

8051 ARM XC16x C16x ST10

There's always a Logic solution  
**keil.logic.nl**

TRANSFER

NO LIMITS IN EDA KNOWLEDGE

Affordable Electronic Design Solutions

PCB/FPGA/SW

The Design Verification Company  
FPGA/ASIC

PLM

www.transfer.nl      info@transfer.nl      Tel: +31 (0) 547 334045