



PETER DE GROOTE

Eind 2011. Lorenz Bogaert en Sebastien de Halleux lopen elkaar tegen het lijf aan de vooravond van de TEDx-conferentie in Brussel. Ze besluiten samen een pint te gaan drinken. Ze kennen elkaar slechts oppervlakkig, maar aan gesprekstof geen gebrek. Bogaert is op dat moment over zijn piek heen met Netlog, de sociaalnetwerksite die hij in 2007 met zijn vriend Toon Coppens oprichtte. Voor de Halleux en Playfish, zijn bedrijf dat spelletjes ontwikkelt voor de grote Netlog-concurrent Facebook, gaat het net almaar harder.

'Do you know this kid named Davy Kestens', vraagt de Halleux plots. Bogaert schudt het hoofd, haalt zijn iPhone uit zijn broekzak en googelt de naam van 'that kid'. Als hij zijn telefoon weer wegstopt, staat zijn besluit vast: als de kans zich voordoet, zal hij geld investeren in Kestens' project. En zijn kompaan Coppens, die zal hij overtuigen om mee te stappen. 'Zonder echt gehoord te hebben waarmee Kestens precies bezig was, hakte ik de knoop door', zegt Bogaert goed twee jaar later. 'Ik voelde dat we erbij moesten zijn. Het enthousiasme van de Halleux trok me over de streep. Als een man met zo'n staat van dienst wild is van iets, dan is dat een kwaliteitslabel.'

Januari 2012. Kestens haalt met zijn bedrijfje 1,125 miljoen dollar op bij een lange lijst investeerders, onder wie de Halleux en het duo Bogaert-Coppens. Van de goed draaiende start-up Sparkcentral is op dat moment nog geen sprake. Kestens' project, dat dan nog Twitspark heet, is nog maar een embryonaal plan voor een tool waarmee bedrijven gesprekken over zichzelf op de microblogsite Twitter kunnen monitoren. Andere klinkende namen die mee in het kapitaal stappen, zijn die van José Zurstrassen (ex-Skynet en ex-Keytrade), Peter Hinssen en André Duval. Vooral de wisselwerking tussen die laatste twee heeft erg veel weg van die tussen Bogaert en de Halleux.

'Sinds een jaar of twee hebben Hinssen en ik een goede relatie', zegt Duval. 'Hij is de ICT-man, ik de marketingman, en allebei stelden we vast dat onze werelden elkaar steeds meer overlaptten. Dan ga je pingpongen, ideeën uitwisselen. Op een dag maakte hij me attent op Twitspark van Davy Kestens. Zou dat ook geen investering voor jou kunnen zijn? Hinssen was enthousiast over de IT-kant van de zaak, dus ik ging Kestens' project ook eens vanuit marketingperspectief bekijken. Ik ben mee ingestapt omdat het mij een relevant project leek, maar ik ben vooral voortgegaan op Hinssens advies. Twitspark was nog pril. Als een IT'er als Hinssen overtuigd is, dan leun je daarop.'

Lunch van 100.500 dollar

Een-tweetjes zoals die tussen Bogaert en de Halleux en Hinssen en Duval duiken de jongste jaren steeds meer op in België. Vaak zijn het ondernemers die er al een of meerdere carrières in de internet- of technologie-wereld hebben opzitten. Ze slaan de handen in elkaar en pompen samen in een erg vroeg

De Belgische springplank naar Silicon Valley

Terwijl de piepjonge Limburger Davy Kestens met zijn internet-bedrijfje Sparkcentral furore maakt in San Francisco, stoomt een collectief Belgische topondernemers de volgende generatie techentrepreneurs klaar in de coulissen. 'Waarom zou het nieuwe Google of Facebook niet uit België kunnen komen?'

stadium geld in bedrijven uit de digitale economie van een nieuwe generatie van meestal veel jongere ondernemers. Dat doen ze gretig en zonder al te veel graafwerk. Vaak vertrouwen ze op het oordeel van een collega-ondernemer voor ze hun portefeuille bovenhalen.

Bij die 'business angel investments' gaat het telkens om bedragen van 50.000 euro tot enkele honderdduizenden euro's. Relatief kleine sommen, maar wel broodnodige centen voor startende creatievelingen. Veel van die investeringen blijven onder de radar, omdat weinig ondernemers ermee te koop lopen in welke piepjonge- en dus vaak behoorlijk risicovolle -bedrijfjes ze hun centen hebben gestoken. Maar uit databanken en gesprekken valt toch een bloeiend netwerk te distilleren. Een fijnmazig vlechtwerk dat langzaam maar zeker een rist straffe start-ups begint op te leveren.

Behalve in Sparkcentral komen dezelfde namen terug in een paar andere media-genieke dossiers. Zurstrassen, Hinssen, Bogaert en Coppens zitten samen in het kapitaal van Scanadu, de medische start-up van Walter De Brouwer. Bogaert, Coppens en Zurstrassen zijn dan weer alle drie betrokken bij Newsmonkey, de journalistieke start-up die vorige week werd voorgesteld. Coppens en Bogaert investeren op hun beurt in Mondial Telecom, het bedrijfje van Zurstrassen dat de succesvolle Telenet-applicatie Triiing ontwikkelt.

Bogaert, Hinssen en Zurstrassen: alle drie kennen ze elkaar uit een vorig leven. Al speelt stom toeval soms ook een rol. Zo stelde Walter De Brouwer ooit aan Bogaert voor zijn bedrijf Massive Media naar de beurs van Londen te brengen. Dat ging in laatste instantie niet door, maar tijdens de lunch die de beursgang moest beklinken, overtuigde De Brouwer Bogaert wel 100.000 dollar in Scanadu te investeren. 'En dan was De Brouwer zijn kredietkaart nog vergeten. Dus eigenlijk heeft die lunch mij 100.500 dollar gekost', zegt Bogaert lachend.

'Gaandeweg is een netwerk ontstaan van mensen die elkaar respecteren en vertrou-

wen', legt Hinssen uit. 'Het gaat om mensen die in hetzelfde veld actief zijn of geweest zijn, elkaar gevolgd hebben en zijn blijven volgen. Wie een technologie start-up heeft gerund, voelt zich vaak al verbonden omdat het allemaal zo intens is: de moeilijke start, de kritiek overwinnen, vechten tegen de hype, blijven volhouden. Wat je vandaag ziet, is dat dat netwerk af en toe samenkomt in bepaalde dossiers.' Duval: 'Stel het niet voor als een groep oudere ondernemers die wat gaan avonturieren met enkele zakken geld. Niemand van ons is klaar om thuis te zitten en af en toe een golfballetje te slaan. De wereld verandert en is al veranderd, en daar willen we bij zijn.'

De leden van het netwerk werken niet alleen samen omdat er tijd, geld en goesting is. Maar vaak ook omdat ze een bezorgdheid delen: kapitaal voor de lancering van een technologiestart-up ligt niet voor het grijpen in België. Overheidsinitiatieven, zoals Business Angel Network Vlaanderen, lopen over van de goede bedoelingen, maar schieten soms te kort als het op technologische expertise aankomt. Een durfkapitalist als Gimv, waarin de Vlaamse overheid nog een kwart van de aandelen aanhoudt, kijkt pas naar een dossier als het in een verder gevorderd stadium zit. En ook de meeste pure privéspelers

We hebben geen nobele missie om Vlaanderen te redden. We willen ervoor zorgen dat talentvolle bedrijfjes verder geraken dan een financieringsronde bij vrienden en familie.

MANAGING PARTNER ACROSS
PETER HINSSEN

hebben een voorkeur voor rijpere dossiers waar minder risico aan vasthangt, een tendens die de voorbije jaren alleen maar sterker is geworden door de kredietcrisis. Waardoor de voorbije jaren flink wat technologiestart-ups stierven nog voor ze goed en wel geboren waren.

'Bogaert en co vullen een gat in de markt', zegt de jonge ondernemer Pieterjan Bouten, die zich enkele jaren geleden met de techstart-ups Showpad en In the Pocket van Netlog heeft afgescheurd. 'We hadden het geluk dat we op een enthousiaste investeerder uit Nederland zijn gestoten. Die was bereid na zes maanden en na één gesprek 150.000 euro in In the Pocket te pompen, in ruil voor 10 procent van de aandelen. Die eerste enthousiaste believer heb je nodig. Iemand die in je verhaal gelooft op een moment dat nog geen sprake is van klanten of winst.'

Hinssen: 'Groeifinanciering, zoals je in Silicon Valley wel hebt, is bijna onbestaande in België voor techstart-ups. Dat is een probleem. Het kan niet de bedoeling zijn dat talentvolle bedrijfjes niet verder raken dan een kleine financieringsronde bij vrienden

Peter Hinssen

Oprichter van vier technologiebedrijven, partner van Across Group. Actieve maar discrete investeerder in technologiestart-ups. Stak geld in onder meer Sparkcentral en Nallian, en treedt op als coach. Is betrokken bij Volta Ventures. Onderhoudt sinds een paar jaar goed contact met André Duval. Heeft 'veel respect' voor Bogaert.



André Duval

Oprichter en lange tijd topman van het reclamehuis Duval Guillaume. Startte eerder dit jaar met zijn investeringsvehikel Duval Union. Investeerde in Sparkcentral en met Duval Union in Zamante, een sociaal netwerk voor de voetbalwereld. Onderhoudt goed contact met onder meer Peter Hinssen en ex-Telenet-topman Jan Vorstermans.





© EMY ELLEBOOG

Lorenz Bogaert

Samen met Toon Coppens het brein achter het sociaal netwerk Netlog en het datingplatform Twoo. Nog altijd internetondernemer, maar investeert ook in onder meer Sparkcentral (Davy Kestens), Cardwise, Scanadu (Walter De Brouwer), Mondial Telecom (Jose Zurstrassen) en Newsmonkey (50.000 euro).

en familie. Nee, we hebben geen nobele missie om Vlaanderen te redden. We willen er wel voor zorgen dat *promising talent* hier meer kansen krijgt.'

Business angel Belfius

Veel ondernemers die nu de krachten bundelen, weten nog goed hoe moeilijk het in 'hun tijd' was. 'Toen ik in 2001 Clear2Pay oprichtte, moest ik eerst de boer op met een goed idee op een bierkaartje. Dat heeft me veel avonden op café, en heel veel bier gekost', grinnikt Jürgen Ingels, samen met Peter Hinssen betrokken bij startups.be, een platform dat eerder dit jaar werd opgericht om techstarters op weg te zetten.

Bogaert: 'In onze tijd waren business angels ex-industriëlen die zich verveelden. Ze begrepen niets van digitale economie. Ook bij de banken kregen we moeilijk geld los. Uiteindelijk zijn we via de vader van Toon

Je hebt een eerste believer nodig. Iemand die in je verhaal gelooft op een moment dat nog geen sprake is van klanten of winst.

JONGE ONDERNEMER ACHTER SHOWPAD EN IN THE POCKET
PIETERJAN BOUTEN

Coppens bij een zelfstandig filiaal van Belfius (*toen nog Dexia, red.*) in Aalst terechtgekomen. Die hebben wel wat risico genomen. Je zou kunnen zeggen dat Belfius Bank Aalst een beetje onze business angel was.'

Maar waarom maken creatieve technen niet onmiddellijk de overstap naar Silicon Valley? Kapitaal en knappe koppen in overvloed, én een enorme markt. 'Zo'n verhuis ligt niet altijd voor de hand', zegt Bogaert. 'Sommige starters hebben een partner en kinderen. Die kan je niet altijd op een twee-drie overplaatsen naar het andere eind van de wereld. Ik zeg vandaag nog altijd: 'Als je kan verhuizen, verhuis dan.' Maar het is geen fetisj meer om mensen zo snel moge-

Jürgen Ingels

Oprichter en topman van Clear2Pay. Is net als Peter Hinssen en Wim De Waele betrokken bij het startersplatform startups.be. Investeert in start-ups met focus op internet, finance en big data, waaronder Citymesh en NGData van Luc Burgelman (ex-Porthus). Zit in de raad van bestuur van Right Brain Interface, het bedrijf van Bart Van Coppenolle.



RV



RV

José Zurstrassen

Stond aan de wieg van Skynet en Keytrade Bank. Betrokken bij Newsmonkey met zijn crowdfundingplatform My-MicroInvest. Werd bij Newsmonkey geïntroduceerd door Lorenz Bogaert, die hem kende uit zijn Netlog-tijd. Kent Peter Hinssen sinds de jaren negentig.

lijk naar de VS, Londen of Berlijn te sturen. Voor de mensen die het moeilijk ondernemen maar fantastisch leven vinden in België bieden wij een tussenoplossing aan. Een manier waarop ze langer hier kunnen blijven, vooraleer ze de sprong maken.'

De tijd die de jonge ondernemers in België spenderen, gaat niet verloren. Want wie door het netwerk wordt opgepikt, krijgt niet alleen toegang tot centen. 'De ervaring die we meebrengen, lijkt me nog belangrijker dan het geld', zegt Jürgen Ingels, topman van Clear2Pay. 'Als we meer Belgische start-ups naar de Valley willen krijgen, moeten we jonge ondernemers helpen te vermijden al te veel fouten te maken. Want je kan er heel wat maken, ik loop nog elke week met mijn hoofd tegen de muur.' Een voorbeeld uit de praktijk: bij Newsmonkey zal Coppens er mee over waken dat het platform waarop de nieuwssite zal draaien, top blijft. Bogaert: 'We zijn met Netlog afgetroefd door Facebook omdat we niet meer het beste, meest gebruiksvriendelijke platform aanboden. Vanuit die ervaring gaan we Newsmonkey proberen helpen.'

In sommige dossiers werkt het ook omgekeerd. Zo stak Jonas Dhaenens van het webhostingbedrijf Combell 400.000 euro in Cardwise, de start-up van Boris Bogaert, de broer van Lorenz. 'Als lid van de raad van bestuur breng ik mijn ervaring mee. Maar ik pik er ook dingen op: hoe een ander bedrijf werkt, op welke problemen het stuit, hoe het die oplost. Dat is ontzettend leerrijk, ik denk voor heel veel techondernemers. Velen hebben hun hele leven bij hetzelfde bedrijf gewerkt. Door te investeren in een start-up leer je een ander stuk van de sector kennen dan het deel waarin je zelf actief bent.'

Prinselijke missie

Maar het hoofddoel blijft: Belgische technologiestart-ups naar Silicon Valley loodsen. En dat proberen de leden van het netwerk op verschillende manieren. Door hun contacten in de VS, opgebouwd in een vorig leven, aan te spreken bijvoorbeeld. 'Davy Kestens is een straffe kerel, maar hij zou niet geraakt zijn waar hij nu staat zonder enkele belangrijke contacten die hem zijn aangeleerd', zegt Hinssen. 'Vooral Sebastien de Halleux heeft een belangrijke rol gespeeld. En je hebt niet enkel het adresboekje nodig. Als iemand als de Halleux achter je gaat staan, dan maakt dat indruk in de Valley. Het

Wim De Waele

CEO van iMinds, een platform dat in opdracht van de Vlaamse overheid jonge ICT-starters begeleidt. Onder meer Volta Ventures komt uit zijn koker. Heeft als iMinds-baas een bijzonder uitgebreid netwerk.



© EMY ELLEBOOG



RV

Jan Poppe

Serieondernemer. Voormalig eigenaar van het privéjetbedrijf Abelag. Investeert in vastgoed en in internetprojecten, waaronder Newsmonkey (100.000 euro). 'Omdat het een bedrijf is dat keuzes durft te maken.' Leerde daar Lorenz Bogaert kennen, die 'zeker nog zaken met hem zal doen'.

geeft je geloofwaardigheid, waardoor deuren opengaan. Daar kan geen enkele prinselijke missie tegenop.'

'Het vliegtuig nemen en zomaar wat gaan rondlopen in de Valley werkt niet', vult In-

Ik zeg nog altijd: als je kan verhuizen, verhuis dan. Maar het is geen fetisj meer. Voor wie het moeilijk ondernemen maar fantastisch leven vindt in België, bieden we een tussenoplossing.

OPRICHTER MASSIVE MEDIA
LORENZ BOGAERT

gels aan. 'Je moet weten waarheen, welke durfkapitalisten je project mogelijk kan interesseren. Kijk, we proberen ervoor te zorgen dat meer Belgische bedrijven in de Valley raken. Dat de springplank naar ginder beter werkt. Er is geen enkele reden waarom het volgende Google of Facebook niet uit België zou kunnen komen. Talent genoeg, we moeten het enkel aanboren. En dat is ook goed voor de Belgische economie. Clear2Pay is ook groot geworden in het buitenland, maar het hoofdkwartier ligt wel in België. Met het Belgische Google of Facebook kan het net zo gaan.'

'Soms kan je jonge ondernemers die naar de VS trekken, helpen met kleine dingen. Bijvoorbeeld door hun duidelijk te maken hoe ze zich moeten gedragen als ze een presentatie geven voor een durfkapitalist ter plaatse. Ontzettend belangrijk, want die krijgen twintig tot dertig businessplannen in één dag te zien. Ik leg dan uit dat je in je businessplan niet moet afkomen met prognoses voor de komende tien jaar, dat er altijd een cashflowstatement bij moet zitten en dat het nooit een goede indruk maakt om enkel de CEO aan het woord te laten. Als je die zaken niet weet, ga je de mist in.'

Jan Vorstermans

Voormalig operationeel directeur van Telenet. Bestuurder bij iMinds. Onderhoudt goede contacten met André Duval. Investeert met Qunova in startende bedrijven zoals de softwareontwikkelaar Limecraft. Treedt net als Hinssen op als starterscoach.



© BELGA



RV

Jonas Dhaenens

Topman van het webhostingbedrijf Combell. Kwam door de klantenrelatie tussen Combell en Netlog in contact met Lorenz Bogaert. Investeerde 400.000 euro in Cardwise, de start-up van Boris Bogaert, broer van Lorenz. 'Vooral op basis van het team dat ermee bezig is.' Is betrokken bij Volta Ventures.

Dat het de ondernemers menens is, blijkt uit enkele opmerkelijke recente initiatieven. André Duval stampte eerder dit jaar Duval Union uit de grond, een investeringsvehikel voor jonge technologiebedrijfjes in de marketingsfeer. Hij bedacht de naam en bracht sponsors aan voor Het Atelier, de coworkingspace van de Belgische kamer van koophandel die op 1 januari in New York opent. 'Het Atelier moet een landingsplaats of een tussenstop worden in de tocht van België naar San Francisco. Vanuit New York kunnen Belgische start-ups zich met de juiste omkadering ontplooiën en contacten zoeken. Om later opgemerkt te worden door durfkapitalisten aan de Oostkust of door te stomen naar de Valley.'

Slagkracht

Duval, Peter Hinssen en Davy Kestens zorgen er ook voor dat Belgische techstarters die de sprong naar de VS willen wagen hun weg vinden in Silicon Valley. Yoeri Roels van de start-up Yambla verkennt aan de hand van hun adresboekje enkele maanden het terrein. Roels: 'Ik ontmoet hier behalve Davy Kestens onder meer de Belgen van Showpad en Storify (Xavier Damman). Uit die gesprekken leer ik hoe we hier kunnen starten, hoe de markt in elkaar zit, wat de struikelblokken zijn.' Hinssen: 'En ik houd regelmatig contact via Skype om zijn vooruitgang te volgen.' Tegelijk krijgt Hinssen feedback van zijn contacten in de Valley over welke indruk een jonge starter als Roels maakt. 'Zo leer ik of iemand het in zich heeft om het daar te maken. Als het menens wordt, kan ik de telefoon nemen en Lorenz Bogaert of José Zurstrassen erbij roepen.'

Hinssen is ook betrokken bij misschien wel het meest ronkende initiatief dat vandaag in de steigers staat om de Belgische aanwezigheid in de Valley een boost te geven. Samen met Jürgen Ingels, Jan Vorstermans (ex-operationeel directeur bij Telenet), Jonas Dhaenens en Guy Weyns is hij stichtend partner van Volta Ventures, een Vlaams fonds voor technologiestart-ups dat een van de komende weken boven de doopvont wordt gehouden. Op termijn, en met de hulp van externe investeerders zoals institutionele beleggers en vermogende individuen, moet Volta Ventures een slagkracht van 30 miljoen euro krijgen om start-ups te lanceren. Om later, als het iet of wat meezit, de hoofdvogel af te schieten in Silicon Valley.

Sebastien de Halleux

Maakte furore in Silicon Valley met de spelletjesontwikkelaar Playfish, die in 2009 aan Electronic Arts werd verkocht. Overtuigde Lorenz Bogaert om te investeren in Twitspark van Davy Kestens. Goed contact van André Duval. Heeft een indrukwekkend Amerikaans adresboekje.



© DOC

ICT-fonds van 30 miljoen euro op komst

Vijf Vlaamse business angels slaan de handen in elkaar en richten Volta Ventures op, een fonds dat veelbelovende ICT-bedrijven in een vroeg stadium van kapitaal wil voorzien. Het gaat om Peter Hinssen (Across), Jan Vorstermans (ex-Telenet), Jürgen Ingels (Clear2Pay), Jonas Dhaenens (Combell) en Guy Weyns (ex-Goldman Sachs en Morgan Stanley)

De plannen worden snel concreet. OP dit moment worden andere business angels gepolst om mee te stappen op basis van hun expertise. De bedoeling is om tegen midden volgend jaar operationeel te zijn en een fonds te hebben waarbij, naast de vijf stichtende leden, een twintigtal andere business angels betrokken zijn. De stichters stoppen elk minstens 50.000 euro in het fonds.

Zodra alle business angels aan boord zijn, wil Volta Ventures geld ophalen bij institutionele beleggers (banken en andere 'beroepsbeleggers') en vermogende individuen. Het is de bedoeling tot een slagkracht van 30 miljoen euro te komen. Om de zaken in proportie te plaatsen: een investering in een technologiebedrijf in opstartfase - de zogenaamde zaai kapitaalronde - bedraagt veelal tussen 50.000 en 500.000 euro. De volgende ronde, die Volta Ventures ook voor zijn rekening wil nemen, bedraagt snel 2 miljoen euro.

Filip Vandamme, die vandaag bij Barco onder meer verantwoordelijk is voor de fusies en overnames en in een vorig leven betrokken was bij het Flanders Language Valley Fund, gaat Volta Ventures leiden. 'In België bestaat nog niets vergelijkbaars', maakt hij zich sterk. 'Durfkapitalisten zijn de voorbije jaren in heel Europa opgeschoven naar grotere dossiers die in een later stadium zitten. Dat heeft tot een financieringskloof geleid, en die willen wij helpen dichten.'

Volta Ventures betonneert de facto voor een groot deel de informele contacten die de voorbije jaren tussen business angels in ons land zijn ontstaan. (*zie hiernaast*) De ondernemers hopen via Volta Ventures op een meer gestructureerde manier interessante dossiers aan te trekken, het risico te spreiden en meer succesvolle exits te realiseren. De business angels treden niet alleen op als geldschietters, ze gaan de bedrijven die ze aan boord halen ook coachen.

'Op termijn moet Volta Ventures ervoor zorgen dat meer jongens als Davy Kestens tot in Silicon Valley raken', zegt Vandamme. 'Maar in eerste instantie zullen we startende techbedrijven langer hier kunnen houden, omdat ze hier vroeger financiering vinden.' PDG