

# Nederlandse Google

Een brug slaan naar Silicon Valley, dat is wat de Nederlandse initiatiefnemers van The Founder Institute voor ogen staat. Joris van Heukelom en Jim Stolze helpen 'übernerds' met een briljant idee bij de start van hun eigen bedrijf. Door **Linda Huijsmans**

**I**n een garage in Groningen zit op dit moment een jongen met een 3D printer te knutselen. Hij maakt iets wat wij volgend jaar allemaal willen hebben. Hij is al bij de bank geweest, maar die snapt zijn technische modellen niet, en hij weet op zijn beurt niet hoe hij een businessplan moet schrijven. Gevolg: er gebeurt niets.'

Jim Stolze (internetexpert en initiatiefnemer van TEDx Amsterdam) schetst de kloof tussen ideeën en ondernemingen die The Founder Institute wil dicht. 'Wij willen mensen met goede ideeën leren hoe ze een bedrijf moeten opstarten en hen koppelen aan inspirerende collega's en mentoren. Zij kunnen deze jonge mensen verder helpen, bijvoorbeeld met het zoeken naar informele investeerders.'

Succesvolle Nederlandse bedrijven als TomTom en Layar krijgen nog veel te weinig navolging, vinden Stolze en zijn compagnon Joris van Heukelom, voormalig managing director van Sanoma Digital. Daar moet The Founder Institute, een initiatief dat in Silicon Valley zijn waarde al heeft bewezen, verandering in gaan brengen.

Bedenker van The Founder Institute

## 'De energie gaat stromen'

Een *pressurecooker*, zo vat ondernemer Michiel Muller de kracht van The Founder Institute samen. 'De deelnemers stimuleren elkaar. Je brainstormt, deelt ervaringen en brengt elkaar op ideeën. Daarnaast komen wij als mentoren op bezoek om een handje te helpen. Het is de ideale voorbereiding.'

Muller weet alles over de stap van idee naar uitvoering. 'Ik weet hoe je de snelheid erin houdt. Wanneer je ergens bij stil moet staan en wanneer je dóór moet.' Zelf heeft Muller net geïnvesteerd in internetbedrijf Fashionista. 'Je ziet zo'n bedrijfje opbloeien. Als het dan lukt, gaat de energie stromen. Dat is een fantastische ervaring.'

is Adeo Ressi. Deze *serial entrepreneur* stond aan de wieg van verschillende ICT-bedrijven die hij telkens voor goed geld verkocht, maar die het ondernemen nog te leuk vindt om op zijn lauweren te gaan rusten. Ressi zag om zich heen dat beginnende ICT-ondernemers het moeilijk hadden om hun idee om te zetten in een succesvol, commercieel bedrijf en besloot ze een handje te helpen. 'Fouten maken moet iedereen', vat Van Heukelom de filosofie samen, 'maar onnodige fouten moet je voorkomen. Zo help je een startend bedrijf beter door de moeilijke eerste fase heen.'

Nederland kan wel wat Silicon Valley gebruiken, vinden beide ondernemers. Geld is hier genoeg, maar ideeën zijn er te weinig, en lef om in het diepe te springen al helemaal. Stolze: 'Wij missen hier die mentaliteit dat je het gewoon moet proberen. Als het mislukt, is dat geen schande, eerder een aanbeveling. Je staat weer op en probeert het opnieuw.' Daarnaast is het ook de kunst om de juiste partners te vinden, zegt Van Heukelom. 'Een techneut heeft een marketingjongen nodig, een nerd moet op zoek naar iemand die sociaal wat handiger is. Zo kunnen gouden combinaties ontstaan. Kijk naar de jongens van Google. Die hadden een goed idee, maar pas nadat ze de ervaren zakenman Eric Schmidt erbij hadden betrokken, werden ze ook succesvol.'

De Nederlandse dependance van The Founder Institute fungeert dus als katalysator voor goede ideeën en handige contacten. Dit najaar start in Nederland het programma dat in heel Amerika en diverse Europese landen al met succes loopt. Maximaal twintig deelnemers volgen een programma van dertien weken. Een kwart daarvan zal de eindstreep niet halen, maar van degenen die dat wel lukt, zal 90 procent daadwerkelijk zijn eigen bedrijf beginnen. Het is de initiatiefnemers er veel aan gelegen om de beste mensen binnen te krijgen. Daarvoor gaan ze ook zelf op pad, bezoeken ze technische universiteiten en schakelen ze hun netwerken in. En dan begint het pas, want geïnteresseerden moeten een strenge selectie doorlopen voor ze aan het programma mogen

deelnemen.

Via internet vindt de eerste selectie plaats in de vorm van een psychologische test die kijkt naar ondernemersvaardigheden, motivatie en andere relevante kenmerken. Zijn ze eenmaal door de selectie heen, dan leren de ondernemers in spē een businessplan te schrijven en financiers zoeken. Ook maken ze kennis met de basics van sales en marketing, waarna ze hun idee verder uitwerken. Maar bovenal leggen ze contacten. Met elkaar en met de 25 mentoren, waarvan er vijf worden ingevlogen vanuit Silicon Valley. Adeo Ressi zelf komt een avond langs, maar ook Phil Libin, de bedenker en CEO van softwaresysteem Evernote. Daarnaast zijn er twintig Nederlandse internetondernemers die graag hun kennis en ervaring komen delen, onder wie Michiel Muller (Route Mobiel) en Valentine van der Lande (Ten pages).

De selectie van de mentoren is ook weer aan strenge criteria gebonden, stelt Joris van Heukelom: 'Het moeten inspirerende voorbeelden én succesvolle ondernemers zijn. Mensen die een of meer bedrijven op hun naam heeft staan en er het liefst al één goed hebben verkocht.' Aan die mentoren gaan

## 'We missen hier de mentaliteit van het gewoon proberen.'

Jim Stolze

Oprichter Founder Institute Nederland

de deelnemers hun idee pitchten. 'Drie minuten krijgen ze daarvoor', vult Stolze aan. 'Dat wordt hun eigen 'Hollywood Minute'. Daarna krijgen ze zes minuten feedback van de mentoren. Daar gaat het soms snoeihard aan toe. Daar moet je tegen kunnen, want uiteindelijk word je er beter van.'

# gezocht



Heukelom (l) en Jim Stolze van The Founder Institute

Foto Kick Smeets

## 'Lere van experts'

Bas Prass (21) bedacht met twee vrienden het idee voor Whoopaa. Op dit line platform kan iedereen zijn zakelijk en persoonlijke informatie scheiden. 'Op internet komt alles bij elkaar dat wil je niet altijd. Ook in het echte leven deel je met vrienden andere informatie dan bijvoorbeeld met je baas of met vrienden die niet de baas zijn. Whoopaa bepaal je zelf wie wat van jou te weten komt. Zakelijke contacten krijgen je cv te zien, maar niet de foto's van die avond waarop je ontzettend dronken werd.'

Hoewel Whoopaa al in februari van dit jaar geïntroduceerd is, en Prass dus al een stap verder is dan de 'incubators' waar The Founder Institute zich op richt, denkt he toch veel te hebben aan het programma van Van Heukelom en Jim Stolze. 'Ik wil graag meer leren over zaken waar niemand het ooit over heeft gehad. Het over ondernemen gaat' zoals he vindt van goed personeel en het managen van de organisatie. Dat hoopt ook te leren van de mentoren. 'Mensen met ervaring weten wat je tegenkomt. Ik ben heel benieuwd naar de ervaringen van deze wijze ondernemers.'

Daarnaast heeft hij met Whoopaa nog een andere ambitie, waar The Founder Institute bij kan helpen. 'Onze site is Engelstalig en dat doen we bewust. Wij willen graag de stap naar de VS maken. Ik hoop dat het Founder Institute mensen kan helpen die ons daarbij kunnen helpen. Silicon Valley blijft toch het summum.'

om?  
Door  
doel  
bij C  
relev  
beste  
belan  
arbe  
goec  
zaak  
regel  
we b

MO  
V

M  
Ben  
werk  
Recr  
met