



Sebastiaan Westerveel

OPRICHTER PRIME TECHNOLOGY VENTURES

SAKE BOSCH

'DIT IS JUIST
EEN TIJD
OM IN
TE STAPPEN'



Op het snijvlak van innovatie, ondernemerschap en kapitaal doet venture capitalist Sake Bosch zijn werk met Prime Technology Ventures. "Ook in een crisis worden heel goede bedrijven gestart."

LSOF ER GEEN KREDIET- of economische crisis bestaat, bereikte *venture capitalist* Sake Bosch in januari zijn doel: 150 miljoen euro voor zijn derde investeringsfonds. Dat is opmerkelijk. Bosch heeft met Prime Technology Ventures niet alleen als een van de weinige Nederlandse durfinvesteerders de vorige dotcomcrisis overleefd. Hij bleef daarna doorinvesteren en is nu met een totaal fondsvermogen van 300 miljoen de grootste venture-capitalfirma van ons land. Het portfolio van Prime concentreert zich rond IT-bedrijven. Dat loopt van hippe web 2.0-achtigen als chatdienst eBuddy, wenskaartenbedrijf Greetz en popgroep podium Sellaband tot een halfgeleiderspecialist als Silicon Hive en *good old* Nedstat, dat webverkeer bijhoudt en analyseert.

Bosch' klanten zijn instituten als Parcom, het Amerikaanse Adams Street Partners en pensioen-uitvoerder MN Services. En er is nog een trits vermogende particulieren over wie hij de kaken stijf op elkaar houdt. Jazeker, ook die zijn nog aan boord. "Ze zullen wel wat verloren hebben maar zijn tevreden over onze resultaten en er is nu nog genoeg om mee te doen."

De laatste mooie klant die Bosch binnenhaalde, was Philips. Dat hevelde een handvol veelbelovende start-ups uit de boezem van Philips Research over naar Prime. Ook deed het belangen over in twee dochters die de wereld al bestormen en fourneerde het investeringskapitaal. De Nederlandse venture-capitalwereld is overzichtelijk, maar om Prime kunnen serieuze ondernemers en investeerders nu nauwelijks meer heen.

Prime is de grootste. Trots?

"Ik moet erkennen dat wij de grootste zijn in ons specifieke segment. Het gaat er niet om wie het meeste geld verzamelt, maar om de rendementen en de mogelijkheden voor start-ups. Wat dat rendement betreft horen we van onze investeerders dat we het heel goed doen. Met ons tweede fonds uit 2001 hebben we over acht jaar een gemiddeld jaarlijks rendement geboekt van meer dan 25 procent. Dat kan meer worden, omdat we de helft van de bedrijven nog in portefeuille hebben. Met ons eerste fonds uit het moeilijke jaar 1999 behoren we ook tot de beste van de wereld, maar daarvan kunnen we de eindstand pas opmaken als alles is verkocht. En denk erom: we staan met één been in de financiële wereld, maar met een veel groter been tussen de ondernemers. Het gaat ons er ook om de bedrijven waarin we investeren harder te laten groeien, om de ondernemers meer kansen te bieden."

Maar u heeft een paar mooie klappers gemaakt?

"We hebben het niet over klappers. Goede exits zijn er wel geweest. We hebben investeringen als GlobalCollect, MarketXS, Tridion en Human Inference goed verkocht. En natuurlijk hebben we onze missers gehad, die ga ik niet met naam noemen. Dat hoort er ook bij: een aantal investeringen doet het heel goed, daar staan verliezen tegenover."

Dat waren de faillissementen uit de dotcomcrisis?

"In Nederland is geen van onze bedrijven gefaillieerd, daarbuiten ging het niet eens om echte faillissementen. Als het even kan probeer je een bedrijf bij een andere partij onder te brengen, en dat is aardig gelukt. Grootschalige miljoenenmissers hebben we niet gehad."

Prime investeert dus conservatief?

"Ik denk dat je als vc nooit conservatief bent. We zijn wel heel zorgvuldig en selectief. Het is erg moeilijk om als ondernemer iets van niets naar een groot bedrijf te brengen of, als wij instappen, van 1 miljoen naar 50 miljoen omzet. Dat is topsport. En wij zoeken de Mount Everest-beklimmers onder die topsporters."

Droogt het aanbod aan start-ups niet op door de crisis?

"We krijgen jaarlijks zo'n 600 *investment opportunities*, bedrijven op zoek naar geld. Dat aantal blijft redelijk constant. We zien zo'n drie, vier ondernemers per week. Maar we stoppen de meeste tijd in de bedrijven waarin we al zitten en in de bedrijven die een investering worden of het net niet halen. Voor mijn gevoel wordt het nu juist heel druk met opportuniteiten."

U wordt helemaal niet geraakt door de crisis?

"In zoverre dat er minder exits zijn. De beurs is dicht en er zijn minder overnames. Wij gaan ervan uit dat er de komende twee jaar geen exits zijn. Natuurlijk willen we rendement maken, maar we hebben de tijd. Ik zeg tegen mijn klanten: dit is geen tijd om te verkopen. Dit is juist een tijd om in te stappen."

Gaan bedrijven uit uw portfolio een zware tijd tegemoet?

"Daar hebben we goed naar gekeken. Banken en verzekeraars zijn belangrijke kopers van IT, maar gelukkig zitten er geen bedrijven in portefeuille die heel erg op de financiële wereld zijn gericht. Bij bepaalde bedrijven staat wel druk op de omzet, die groeien dan geen 80 procent per jaar meer. Over 2008 hebben we bij de meeste van onze bedrijven een groei gezien van meer dan 15 procent. Maar 2009 is vol somberheid en onzekerheid, daarom houden we rekening met verschillende scenario's. Je moet gericht zijn op groei, maar je niet laten overvallen als die deels wegvalt. We zijn daar al in 2007 mee begonnen; toen begon de kredietcrisis feitelijk en ging het al slechter in de halfgeleiderindustrie."

Verwacht u een shake-out onder de vc's?

"Het is moeilijk daar in het algemeen iets over te zeggen. Je bent zo goed als je laatste exit en je laatste fonds. Iedereen moet rendement laten zien, maar dit is een lastige tijd om exits te realiseren." ►►

SAKE BOSCH (40)

OPLEIDING

HTS en bedrijfskunde

LOOPBAAN

1998-nu: oprichter/managing partner Prime Technology Ventures

1994-1998: Holland Venture, investment manager

1989-1994: diverse commerciële functies en zelfstandig corporate finance adviseur

CV

'DE KOMENDE TWEE JAAR ZULLEN ER GEEN EXITS ZIJN'



‘WIL JE MEER ONDERNEMERS, GEEF DE MARKT DAN EEN ZETJE’

En dan roepen vc's heel stoer dat de lage waarderingen van nu een zegen zijn.

"Ik geloof niet dat je moet zeggen: de waarderingen zijn lager, dus ga er vol in en dan komt het goed. Je moet kijken waaróm waarderingen lager zijn. Ten eerste is er in het algemeen minder geld beschikbaar doordat partijen geld hebben verloren of niet meer in ons soort risico's zitten. Een tweede oorzaak ligt in de economische onzekerheid. Je weet nu niet goed hoe een bedrijf er over een jaar voorstaat. Wij kijken daarom extra goed naar de bedrijven, zoeken eruit wat bij wijze van spreken immuun is voor de onzekerheid."

Zal de crisis niet dodelijk blijken voor innovatie en ondernemerschap?

"Innovatie blijft doorgaan, ondernemerschap blijft doorgaan en misschien worden juist in moeilijke tijden goede ondernemingen gestart. Het gaat ons niet om de kwantiteit, maar om de goede ondernemingen."

Zijn die in Nederland wel voldoende te vinden?

"Er is genoeg ondernemerschap. Wij hebben geïnvesteerd in fantastische bedrijven. Neem eBuddy, dat met zijn chatservice 17 miljoen unieke gebruikers per maand heeft, en Silicon Hive, een chipontwikkelaar die op wereldschaal opereert. Ondernemers zullen er overal zijn en altijd blijven. Het is iets anders als de overheid zegt: we willen meer succesvolle ondernemers. Dan moet je daar iets aan doen en de markt een zetje geven. Schaatsbond KNSB kan besluiten dat ons land tot de wereldtop moet gaan behoren, maar zonder kunstijsbanen word je nooit wereldkampioen."

Heeft de overheid voldoende 'ijsbanen' aangelegd?

"Iedereen weet wel wat er gedaan moet worden om innovatie en ondernemerschap te bevorderen. De ideeën, de rapporten en de plannen liggen er, we hebben een Innovatieplatform, en als ik naar het regeerakkoord kijk, staan daar zeer intelligente dingen in om innovatie en ondernemerschap te stimuleren. Desondanks hoor ik nooit een Kamerlid vragen hoe het daar nu mee staat. Ik weet niet hoe het komt dat de resultaten uitblijven. Ik kan niet zoveel ideeën toevoegen aan wat er al ligt, het gaat echt om de uitvoering."

Als u minister van EZ, Onderwijs en Financiën tegelijk zou zijn. Wat zou u dan aanpakken?

"In de jaren negentig hadden we zoiets als het technisch ontwikkelingskrediet, de TOK. Dat is nu min of meer vervangen door het Innovatiekrediet, maar ik schrok van het budget: 37,5 miljoen. Ik zou zeggen, doe dat maal tien. Het grootste gedeelte krijg je terug en het gaat naar bedrijven waar ook de markt geld instopt. Of kijk naar Noorwegen. Dat land stopt een paar honderd miljoen in een pot, bestemd voor risicodragende investeringen. Maar ondernemers moeten het in eerste instantie natuurlijk zélf kunnen."

U heeft met Prime toch geprofiteerd van de Technopartner-regeling?

"Jazeker, we hebben een technostartersfonds van 8 miljoen, waarin EZ voor de helft met een lening participeert. Er zijn voorstellen waar de kans 49-51 is of je investeert. Die Technopartner-regeling kan dan net dat laatste zetje geven. We hebben er vijf investeringen mee gedaan. Sommige hadden we misschien anders ook wel gedaan, of voor kleinere bedragen."

De droomexit voor een vc was altijd een beursgang. Beleeft u er voor uw pensioen nog een?

"In 1994 wilde elke ondernemer die bij me kwam naar de beurs. Dat was de ultieme droom. Maar door alle regels en negatieve berichtgeving is er een negatieve trend ontstaan. Je staat enorm in de schijnwerpers met zo'n beursnotering, je moet continu een advocaat naast je hebben die je vertelt wat je kunt doen en moet laten. Mensen hebben geen zin om aan de schandpaal genageld te worden. Toenmalig AFM-directeur Arthur Docters van Leeuwen legde ooit uit hoe goed de regels waren geworden. Waarop ik zei: maar die regels hebben de toegang tot de beurs wel om zeep geholpen. Hij zei doodleuk: kleine bedrijven horen ook niet thuis op de beurs."

Dat is toch jammer?

"Natuurlijk is dat jammer, 99 van de 100 bedrijven doen het allemaal netjes en hadden best naar de beurs gekund. Ik las dat Opentable naar de beurs gaat, een service waarmee je online restaurants reserveert. Misschien wordt dat een zwaluw. Ik ben benieuwd of het lukt. Ik hoop het van harte."

[PHILIP.BUETERS@REEDBUSINESS.NL]