

SILICON VALLEY **53%** van de techneuten en academici is van buitenlandse origine



Nederlandse les in **SILICON VALLEY**

FOTO'S: BLOOMBERG/HHGETTY

30% van de Valley-jeugd lijdt aan overgewicht, tegenover 70 procent in de staat

Silicon facts

- Oppervlakte:**
3.900 km², vergelijkbaar met Zuid-Holland
- Inwoners:**
2,43 miljoen
- Gemiddeld loon:**
69.455 dollar (Nederland: 27.000 euro)
- 53%**
van de ingenieurs en wetenschappers zijn van buitenlandse komaf
- 375 patenten**
per 100.000 inwoners (Nederland: 36)
- 26%**
van het Amerikaanse venture capital gaat naar Silicon Valley
- 5%**
van de nieuw verkochte auto's gebruikt alternatieve brandstoffen

Silicon Valley maakt school. Zó dynamisch en innovatief kan **ONDERNEMEN** zijn. Daar kunnen wij nog wat van leren, vinden de Nederlandse valleibewoners. "Jullie moeten elkaar niet zo de put in praten."

Ha eindelijk, de files zijn terug! Alleen wie carpoolt, hobbelt in de middaguren nog met een lekker vaartje over Highway 101 ten zuiden van San Francisco. De weg loopt dwars door Silicon Valley, het epicentrum van de hightech-industrie. Yahoo, Microsoft, Oracle: het airconditioned uitzicht is op de grote namen die onze wereld vormgeven. Regelmatig duiken borden op met 'Your name here'. Leegstaande kantoren. Zo'n gekkenhuis als rond de internet-boom zal het hier niet snel meer worden.

Maar de werkgelegenheid trekt aan, investeerders verdringen zich rond internetstart-ups van generatie-web 2.0 en inderdaad, het wordt drukker op de wegen die het kantorenpark ter grootte van de provincie Zuid-Holland doorkruisen. Denk maar niet dat de Valley zich over verkeersdigestie beklagt. Want of ze nu gevuld zijn met een regionale Chardonnay of een Diet Coke, de glazen zijn hier altijd halfvol. Files betekenen voorspoed, stellen de valleibewoners met hun kenmerkende roestvrijstalen optimisme. Je zou er als poldermens bijna kippenveld van krijgen.

Toch kunnen we leren van het losseboordenleven in Silicon Valley. Ondernemers, geldschieters en de ambtenarij uit ons land reizen van tijd tot tijd naar deze westkust af, omdat daar, tussen het door fleurige bloemenperkjes geflankeerde beton, kansen en inspiratie voor het oprapen liggen. Steevast de hamvraag van dergelijk bezoek: hoe doen jullie dat nu toch? Die vraag kun je voorleggen aan de Google-guys, de *venture capitalists* op Sand Hill Road of aan de burgemeester van San Francisco.

Corporate maaiveld

Maar de Nederlanders in deze omgeving kunnen die vraag nog beter beantwoorden. Het zijn mensen die in Europa boven het corporate maaiveld uitstaken en naar de States zijn gehaald. De gevestigde Nederlandse orde - Philips, ASML en andere chipbedrijven - hebben hier natuurlijk ook vertegenwoordigers. Dan zijn er nog Nederlandse academici aan de topuniversiteiten van Stanford of Berkeley, terwijl een handvol ondernemers een eigen toko tussen de sinaasappelbomen heeft opgezet.

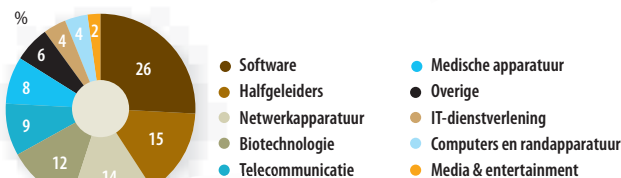
Joost Schuijff, die voor zijn bedrijf in online betaalservices, Bibit, naar de Valley verhuisde en twee jaar geleden een prachtige exit beleefde, is zicht- en hoorbaar geassimileerd. Samen met zijn Amerikaanse partner Laura DeVere investeert hij in start-ups aan beide zijden van de Atlantische Oceaan. Maar hij doet het rustig aan: "Ik doe alleen wat ik leuk vind." Schuijff blijkt niet te beroerd om het thuisfront te doceren. Natuurlijk maken regels en

SILICON VALLEY

'71 is het jaar waarin de naam Silicon Valley voor het eerst opdook

Venture capital dol op software

Investerings in Silicon Valley, per bedrijfstak, 2005



bron: PwC/Thomson/NVCA

De giganten

Grootste bedrijven gemeten naar omzet en beurswaarde, in miljarden dollars

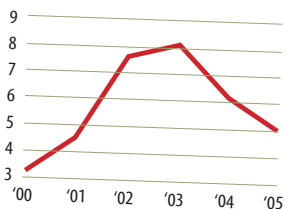
Bedrijf	omzet '05	beurswaarde*
Hewlett-Packard	87.901,00	93.055,00
Intel	38.826,00	114.483,20
Cisco Systems	25.946,00	133.282,60
Apple Computer	16.190,00	53.417,30
Oracle	13.408,00	70.668,10
Sun Microsystems	11.408,00	17.754,90
Sanmina-SCI	11.343,80	2.181,90
Calpine-2	10.056,40	153,70
Solelectron	9.950,50	3.658,20
Applied Materials	7.068,80	27.780,90

*31 maart 2006

bron: The Mercury News

Werkloosheid daalt

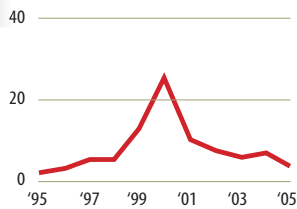
Werkzoekenden, in % beroepsbevolking



bron: California Employment Dev. Dep.

Geld nog voorzichtig

Vc-investeringen, in mld dollars



bron: California Employment Dev. Dep.

administratieve rompslomp ondernemen in Nederland moeizaam. En het klopt ook dat zo'n kleine thuismarkt niet helpt, ook omdat het lastig en kostbaar is om van daaruit Frankrijk of Duitsland in te gaan. "Maar wat mij betreft is het grootste verschil de mentaliteit. Ondernemen staat in Nederland niet in aanzien, zoals hier. Toen ik voor mezelf begon, werd me vaak gevraagd: waarom ga je niet in dienst bij een bedrijf? Het leek een beetje *second best* als je zelf iets opzette. En o wee als je omvalt. Hier krijg je dan nog steeds waardering, als je maar alles hebt gegeven." In deze omgeving worden succesvolle ondernemers geverd als beroemdheden. Nederland mag dat best wat meer doen,

vindt Schuijff. En begin bij de jeugd, houden rolmodellen voor. "Ik probeer in Nederland een serie commercials van de grond te krijgen met daarin geslaagde ondernemers." Er is trouwens nog een verschil in houding. "De omgeving in Nederland is niet *supportive*. Daarmee bedoel ik dat concurrenten met de rug naar elkaar toe staan. Hier wordt eerder gekeken naar mogelijkheden tot samenwerking waarvan iedereen profiteert."

Businessratio

Er gaat dus wel degelijk een businessratio schuil achter de openheid en vrolijkheid waarmee de Californiërs borrelen, golfen en, de afgelopen weken althans, om 6 uur 's

ochtends in de kroeg voetbal kijken. "Nederlanders hebben het belang van netwerken niet begrepen", zegt Ella van Gool, negen jaar in de Valley, waarvan de laatste twee jaar strikt genomen als ambtenaar. Ze werkt voor het NBSO, een vooruitgeschoven post van het ministerie van Economische Zaken (EZ) die Nederlandse bedrijven op weg helpt. "Nederlanders gaan pas netwerken als ze iets van je nodig hebben", lacht ze. "Vaak is het dan te laat." Een voorbeeldje van hoe het niet moet: Van Gool wist een gesprek te regelen tussen een Ne-

De ondernemer

Arthur van Hoff (42)

noemt zichzelf *serial entrepreneur*. Sun haalde hem naar Silicon Valley nadat de programmeur zich in de kijker had gespeeld met promotieonderzoek aan de Universiteit van Glasgow. Van Hoff stond halverwege de jaren negentig bij Sun aan de basis van de programmeertaal Java. Hij begon met zijn Java-maatjes de bedrijven **Marimba** en later **Strangeberry**. Na de verkoop van **Strangeberry** aan Tivo is hij weer snel aan een

nieuwe, eigen onderneming begonnen. Met **Zing** werkt hij aan hét antwoord op de iPod: een digitale muzikspeler met internetverbinding. "Vóór de bust was het een voorrecht om hier als Nederlander te mogen werken. Nu zijn de reacties terughoudender: hoe is het daar? Terwijl de mogelijkheden nog steeds ongekend zijn." Van Hoff geldt als de bekendste Nederlander van de Valley – als we de halve Amerikaan Adam Curry even buiten beschouwing

laten. Bij geldschieters geniet hij de A-status: als Van Hoff ergens brood in ziet, doet het kapitaal graag mee. "Wat echt anders is: hier kun je als techneut extreem succesvol worden door je bijdrage te leveren aan een nieuw product. Je gaat tijdens je opleiding óf de techniek in, óf het management. In Nederland verdwijnen te veel ingenieurs in het management. "Eerlijk gezegd ben ik de aansluiting met Nederland een beetje kwijt, ik zou er moeilijk kunnen



Arthur van Hoff

wennen. Waarom moet alles daar zó moeilijk en gaat alles hier zó makkelijk?" Terug naar Nederland? "Misschien als mijn ouders mij straks vanwege hun leeftijd nodig hebben."

Jong geleerd

Wil je een land van ondernemers worden, dan moet je het de bevolking met de paplepel ingieten. Dat geldt letterlijk voor het lesprogramma van **Bizworld**, waarin 12-jarige kinderen samen bedrijfje spelen. Ze leren investeerders paaien, scherp inkopen en met het juiste marktoffensief winst maken op vriendschapsbandjes. Amerikaanse toestanden? Bizworld werd enkele jaren geleden naar Nederland geëxporteerd. Inmiddels hebben 5.000 scholietjes uit groep 8 al meegespeeld, vertelt Pauline Jansen van de Stichting Bizworld. En bij de kids slaat het aan. "Ze springen om 7 uur hun bed uit om

als eerste bij de krant te zijn om te kijken wat 'hun' aandelen doen." Van argwaan tegen dit vroege ondernemersoffensief heeft Jansen nog niets gemerkt. "Van ouders krijg ik alleen maar positieve reacties,

omdat we hun kinderen op een positieve manier raken. Ze steken er wat van op en ze vinden het leuk."

Het was Twinning-directeur **Michiel Westermann** die Bizworld in 2001 in het Gooi introduceerde, Jansen werkte destijds bij de incubator. "Toen ik wist dat het ging sluiten, zag ik dit als een mooie kans." Anders dan in Amerika haalt Bizworld in Nederland echte ondernemers voor de klas. Vorig jaar draaide het programma op 59 scholen in Noord-Brabant en Zuid-Holland, en Bizworld praat nu met Flevoland, Utrecht en Limburg over deelname. "We merken dat het vanuit provincies makkelijker wordt gedragen." Hoofdsponsors zijn Simac voor de provincie Noord-Brabant en Kennisalliantie Zuid-Holland voor de provincie Zuid-Holland, een regionaal innovatievehikel. De leskosten worden betaald door het bedrijfsleven zelf. Ondernemingen kunnen een school in de buurt 'adopteren' voor 1.000 euro. "In Amerika wil 80 procent van de studenten ondernemer worden, in Nederland overweegt 20 procent dat serieus. Veel te weinig, maar zo vormen we onze kinderen nu eenmaal. Daarin proberen wij verandering te brengen."



Patrick Slavenburg

nier om close te zijn met het bedrijfsleven is zelf af en toe een bedrijf starten." In Nederland zijn we nog druk aan het ontdekken wat de juiste relatie tussen kennisinstituten en bedrijfsleven zou kunnen zijn. Moet de universiteit het ondernemerspad op, of moeten we het vermarkten van kennis overlaten aan ondernemers? Zo'n *push-of-pull*-discussie houdt Stanford niet echt bezig. Bekende topmannen komen langs voor wekelijkse masterclasses en ondernemersvaken. Een bedrijfsstage is een standaard onderdeel van het curriculum en top-vc's zitten in de jury van de jaarlijkse businessplanwedstrijd. Volkerink: "Wanneer je hier als student een goed idee hebt, kun je redelijk makkelijk aan geld komen." Veel onderzoek wordt betaald door bedrijven. "De tijd van gesloten silo's en dure R&D-fabrieken als Bell Labs naast de kennisinstituten is voorbij. Bedrijven kiezen in plaats daarvan voor samenwerking met universiteiten of overnames van start-ups."

'Een Silicon Valley-model werkt elders niet. Je hebt hier unieke omstandigheden die Nederland mist'

Niet verrassend, dat Nederlanders die zich hebben weten te vestigen in deze vallei van overvloed aan middelen en ambitie niet terug willen. Laat het thuisfront maar aanmodderen met te weinig ondernemerschap en te veel overheid, wij nemen nog een duik in de *pool*, is de gedachte.

"Ondernemen is in Amerika leuker, maar in Nederland is het beter wonen", vat internetondernemer Michiel Frackers de kloof samen. Hij pendelt elke twee maanden naar de kust "om te zien wat er gebeurt en om de contacten warm te houden". Frackers is niet zo somber over de mate waarin Nederlanders ondernemen. "Wat we wel kunnen leren van Amerika is: delen. Ondernemers en investeerders kunnen bij ons eindeloos steggelen over de waardering van een bedrijf. In de States hebben mensen liever weinig van veel, dan veel van weinig." Als Nederland ergens gebrek aan heeft, is het aan ervaren investeerders met een netwerk - daar heb je het weer. "In Nederland is de venture capital-sector pas in de jaren negentig opgekomen en het verloop is er groot. Maar weinig vc's helpen je aan de twee belangrijkste dingen die je als ondernemer nodig hebt: een goed managementteam en klanten."

En oké, die Amerikaanse winnaarsmentaliteit moeten we ook missen. "Johan Cruijff zei dat mooi: Amerikanen kunnen tegen winnen en tegen verliezen. Wij Europeanen niet. Daarom hebben we het gelijkspel uitgevonden."

■ PHILIP.BUETERS@reedbusiness.nl