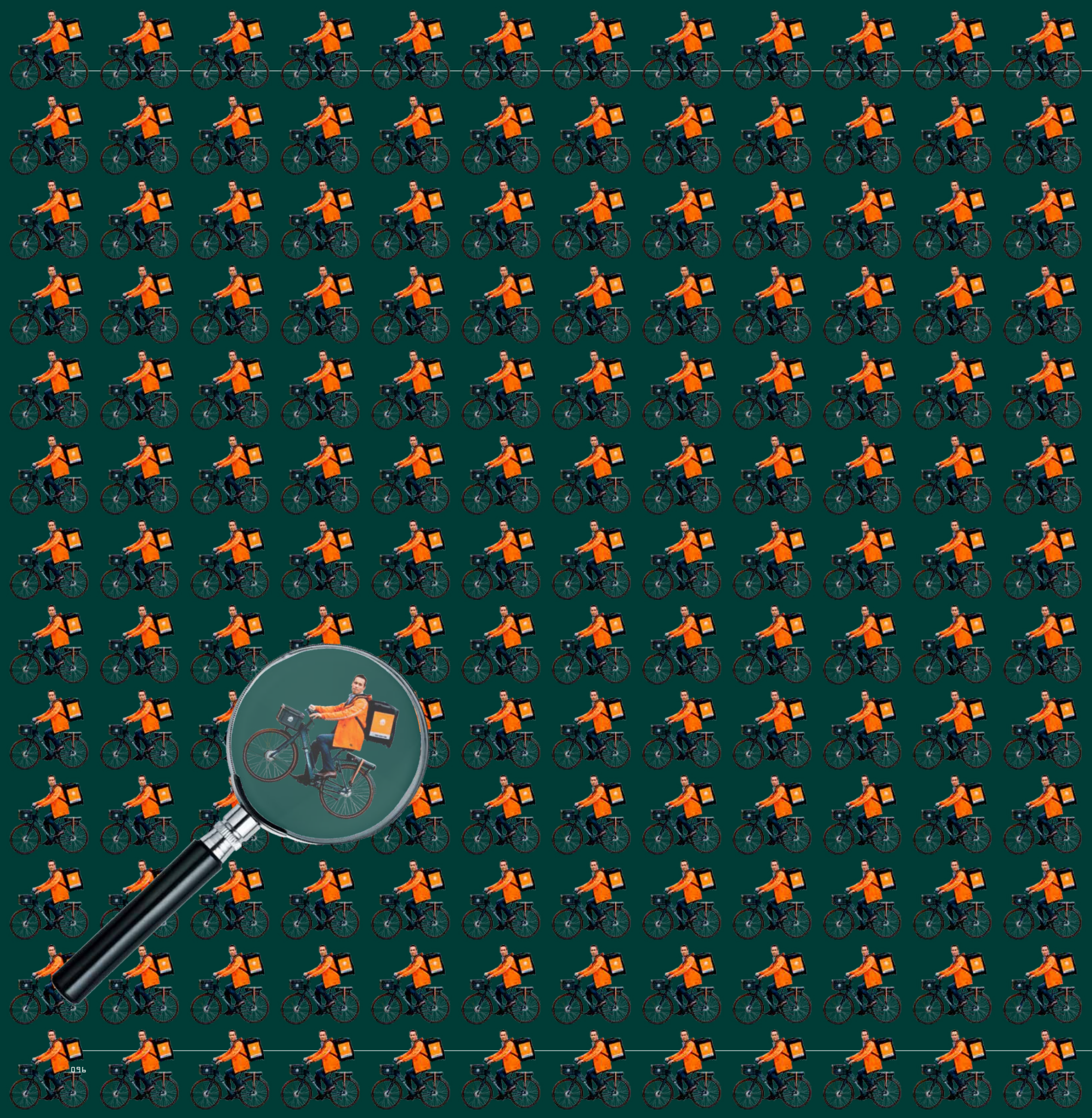




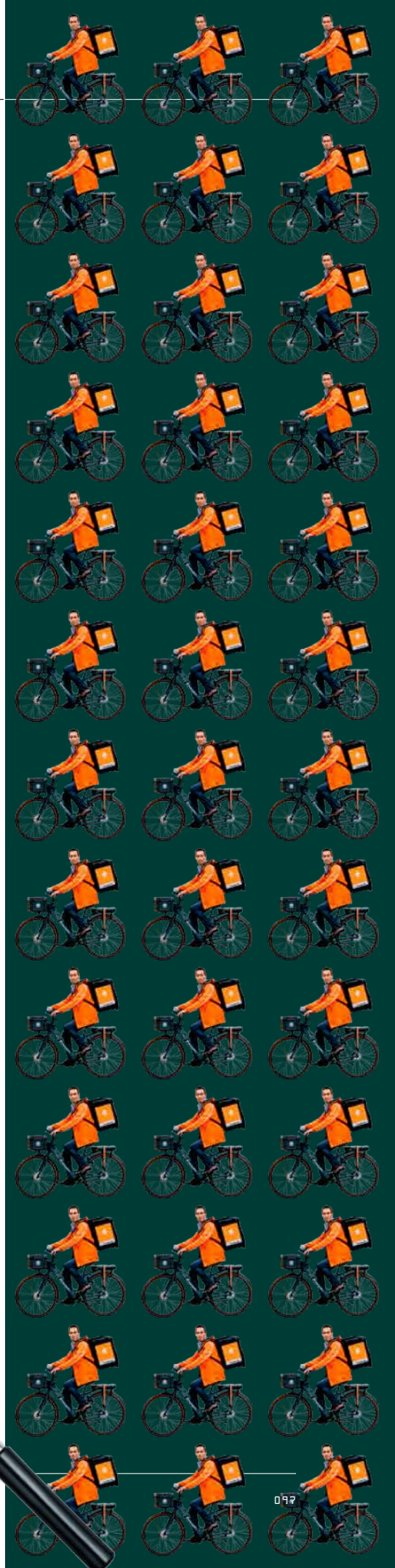
WIL DE NIEUWE JITSE GROEN OPSTAAN?

Tekst JEROEN MOLENAAR

Na de beursgangen van Takeaway en Adyen snakt de Amsterdamse beurs naar meer. Ook kleine bedrijven zijn welkom. Achttien tech-ondernemers gingen alvast droogzwemmen.

De zon schijnt, Portugezen luieren op het strand. Binnen, in de collegezaal, gaat de professor steeds sneller praten. De voorbereiding van het rollenspel duurt te lang en gaat ten koste van de pauze. Al dik 500 keer heeft hij dit college onderhandelen gegeven. Hoe moeilijk kan het zijn? Verschillende teams moeten het tegen elkaar opnemen, de inzet is de prijs van shampoo. Maar wie hoort nu bij wie? ‘Ja, jij en jij’, wijst de professor. ‘Jullie zijn team 6. Als ik je naam noem, steek dan je hand op!’ Een man steekt zijn hand op. ‘Ja?!’, roept de professor. ‘Uh,’ stamelt de man, ‘ik denk wel dat u mijn naam hebt genoemd, maar dat weet ik niet zeker. Excuses, ik zat niet helemaal op te letten.’ Het is de vierde keer dat Euronext, het Europese platform waartoe ook Beursplein 5 behoort, het evenement TechShare organiseert. De tachtig partners, zoals zakenbanken, advocatenkantoren, consultancyfirma’s en pr-bureaus, zijn door hun klantenlijst gegaan en hebben daaruit 135 potentiële beurskandidaten gevestigd. Hier, in het zonovergoten Lissabon, krijgen Fransen, Duitsers, Portugezen en achttien Nederlanders twee dagen lang les in beursgang. Want ook voor de kleinere en middelgrote bedrijven kan de aandelenbeurs een mooie plek zijn om geld op te halen. Maar wat is dat nou, zo’n beursgang of ipo? Wat komt er allemaal bij kijken? Bezint eer ge begint. Struikel alsjeblieft voor de start en niet tijdens de wedstrijd. ‘Trainen, opleiden, voorbereiden’, luidt het devies.

Puddingbroodje Zo komt het dat de net afgebouwde Nova School of Business and Economics, op een mooie vrijdag in maart, een stroom bezoekers ontvangt die de aanwezige studenten in aantal ruimschoots overtreft. Bekende namen, minder bekende namen en volslagen onbekende namen uit de biotech, cleantech, fintech, agrotech en tech in het algemeen geven acte de présence. **René van Vlerken** (48), hoofd noteringen in Amsterdam, neemt het allemaal in ogenschouw. Hij ziet de ondernemers en partners nog wat onwennig om elkaar heen draaien in de aula. Daar krijgen ze een badge en een schouder-



tas. Een paar ingehuurde studenten, in Euronext-blauwe polo's gestoken, wijzen de conferentiegangers de weg naar de koffie en zoetigheden. Er is een minipuddingbroodje: een *pastel de nata*, een Portugees baksel dat iedereen echt even moet proeven. 'We hebben zo veel mooie techbedrijven in Nederland', zegt Van Vlerken. Voor de voormalige zakenbankier, die al heel wat beursgangen op zijn naam heeft staan, van Douwe Egberts tot ABN Amro, is dit zijn vierde TechShare. 'Wetransfer, Bloomon, en wat dacht je van Lightyear, van die jongens die een auto op zonnecellen hebben gebouwd?', strooit hij met voorbeelden. 'En wie weet, misschien over een paar jaar? Vergeet niet dat het nu vooral voor de kleinere bedrijven best lastig is om in Nederland naar de beurs te gaan. We zijn druk bezig dat te veranderen. Wat je hier ziet is allemaal voorbereiding. Uit de vorige lichtingen zijn vier beursgangen voortgekomen, in Parijs. Het zou mooi zijn als uit deze conferentie een beursgang in Amsterdam voortkomt.' Van Vlerken glimlacht. 'Wij hopen dat hier de volgende **Jitse Groen** rondloopt.' Voor menig aanwezige spreekt een beursgang als die van Takeaway enorm tot de verbeelding. Na zestien jaar klussen aan zijn Thuisbezorgd-website koos Groen ervoor om in 2016 een notering aan het Damrak aan te vragen. Sindsdien ging het alleen maar bergop, zowel met het bedrijf als met de koers. Dat betaalde zich op diverse fronten uit. Begin dit jaar gaf de maaltijdbezorger nieuwe aandelen uit en gebruikte de opbrengst om voor ruim 900 miljoen euro zijn grote rivaal in Duitsland op te slokken. Een zakelijk en financieel succes dat de 40-jarige ondernemer de hitlijsten in duwde. Eerder voerde Groen onze Top 100 Jonge Miljonairs aan en vorig jaar nestelde hij zich in de top van de Quote 500, op plek 35. Hij is al bijna goed voor 1 miljard euro.

Fossiele melkkoeien 'Een beursgang, nu? Nee, we zouden ons in de voet schieten', zegt **Qurein Biewenga** (29). 'Op een later moment hebben we er waarschijnlijk veel meer aan.' Biewenga startte met vier studievrienden aan de Technische Universiteit Eindhoven een project dat na drie jaar uitgroeide tot een heuse onderneming. Nu is hij cfo van Lightyear, fabrikant van elektrische auto's die zichzelf opladen met zonnecellen. Niet omdat hij het kortste strootje trok bij de rolverdeling, maar omdat een financieel directeur eigenlijk hetzelfde doet als een technisch wetenschapper. 'Cijfertjes zijn de gemene deler', grijnst hij. Lightyear staat symbool voor de volgende generatie techsuccessen. Het is de hoop van de toekomst, al moet het piepjonge bedrijf zich nog bewijzen. Bijna tachtig 'ambassadeurs' hebben al een auto op zonnecellen besteld, à 119.000 euro ex btw, maar het eerste exemplaar rolt pas eind volgend jaar van de band. Intussen klust in Helmond 130 man aan het prototype, want ook dat is er nog niet. De Stella, waarmee Biewenga en zijn studievrienden in 2013 een zonnecelrace wonnen in Austr-



lië, is de inspiratie geweest voor Lightyear en moet straks geschikt zijn voor een breder publiek. Aan het ontwerp wordt nog geschaafd. Veiligheid is een dingetje, en minstens zo belangrijk: alles moet het doen, van boordcomputer tot ruitenwisser. Om dit allemaal te bekostigen hebben Biewenga en de zijnen 15 miljoen euro opgehaald bij familie, vrienden en durfkapitalisten. Ook Brussel schoof hun wat toe. Maar hoe leerzaam en interessant deze dagen in Lissabon ook zijn, Lightyear is dus nog niet klaar voor de beurs. 'Je

'JE KUNT BELEGERS VAN ALLES VOOR-SPIEGELEN, MAAR ZE MOETEN KUNNEN LEUNEN OP EEN UITGEBREID FINANCIËEL VERLEDEN'

kunt beleggers van alles voorspiegelen,' weet Biewenga, 'maar ze moeten een beetje houvast hebben, kunnen leunen op een uitgebreid financieel verleden. Deze mate van voorspelbaarheid kan Lightyear nog niet bieden.' Biewenga is terughoudend, maar zegt nooit nooit. Ook al betekent een beursgang dat hij en zijn medeoprichters misschien het verwijt krijgen dat ze alleen maar willen cashen. 'Ik vind dat onzin. Het ligt eraan wat je met het geld gaat doen. Stel dat je geld wilt ophalen om te blijven groeien? En je bedrijf verkopen aan, bijvoorbeeld, een grote strategische speler, die jou dan het dubbele biedt van wat je zou krijgen op de beurs? Daar klopt natuurlijk niets van. Het dubbele? Dan zit er een addertje onder het gras. Met een beursgang houden wij de controle over onze missie: de auto. De grote autofabrikanten zijn veel te lui om een nieuwe, revolutionaire auto uit te vinden. Die kan hun fossiele melkkoeien in de weg gaan zitten. Ze pretenderen wel dat hybride en elektrisch rijden de toekomst is, maar denk even na: fossiele brandstoffen gebruiken om batterijen op te laden, daar schiet je toch niks mee op? Dat slurpt toch nog steeds energie?'

Geen hoodies Het laatste college van de eerste dag, een zogeheten break-outsessie, is nog in volle gang. **Tom van der Lubbe** (51) spijbelt. Hij zit op de stenen trappen te genieten van de avondzon. Met zijn ronde bril is hij niet bepaald het toonbeeld van de snelle techondernemer. 'Kijk eens om je heen', werpt hij tegen. 'Lopen hier veel jongens van 25 met een petje en een hoodie? Het beeld van techondernemers wordt bepaald door dat soort jongens, maar de meesten van ons hebben er al een carrière in het bedrijfsleven opzitten of al eens een eigen onderneming gehad.' Van der Lubbe heeft meer met Adyen dan met Takeaway. Niet omdat de beursgang van het betaalplatform van Quote 500-leden **Arnout Schuijff** en **Pieter van der Does** met 7 miljard euro de grootste van 2018 was, maar omdat zij hét voorbeeld zijn



van ondernemers die na een eerder succes niet op hun handen zijn gaan zitten. Nog mooier: dit keer kozen ze ervoor slechts een kleine pluk aandelen te verkopen om de zaak in eigen hand te houden. Godzijdank, verzucht Van der Lubbe, met een beursgang blijft Adyen behouden voor Europa en kan verder groeien. Daarnaast ziet hij het als toonbeeld van

leef: met veel bravoure drukt Adyen de Amerikanen uit hun thuismarkt. Daar kan menigeen een puntje aan zuigen, zeker politici. ‘Want wat doet Den Haag?’, smaalt hij. ‘Dat steekt 700 miljoen euro in Air France-KLM. We gaan ons onderscheiden van China en de VS door een minderheidsbelang te nemen in een verlieslatende Franse luchtvaarder.’

Natuurlijk is het leuk als hier de nieuwe Jitse Groen rondloopt, erkent hij, maar hij kijkt naar ondernemers die verder zijn, bezig met nieuwe techindustrieën, of met hun bedrijven een hele sector overhoop kunnen halen. Van der Lubbe, die tien jaar geleden met enkele makers vertrok bij een groot beursgenoteerd bedrijf, timmert aan de weg met Viisi, hypotheekadviseur voor hoogopgeleiden. Het hielp al 6000 klanten aan een hypotheek, voor 2 miljard euro gefinancierd. Maar de ambitie van Viisi reikt verder; men denkt aan een platform waarop grote financiële partijen, zoals pensioenfondsen en verzekeraars, rechtstreeks hypotheeken verstrekken aan de klant. Dus een notering? Ja, waarom niet, mijmert Van der Lubbe. Een beursgang wekt vertrouwen en een notering dwingt tot transparantie, want er moeten gecontroleerde jaarrekeningen worden gepubliceerd en de toezichthouder kijkt mee. Zaken die veel ondernemers in Lissabon even doen slikken. Van der Lubbe, die dat vertrouwen nodig heeft om grote geldschietters over de streep te trekken, ziet juist de voordelen ervan in. ‘Maar nu eerst de volgende mijlpaal: een miljard aan hypotheeken per jaar financieren.’

Voetjes van de vloer Het is een veelgehoorde kanttekening op de conferentie: een beursgang is misschien leuk voor over een paar jaar, als het bedrijf wat groter is. De bijeenkomst is nuttig en qua netwerken zeker de moeite waard. Natuurlijk is het goed om op de hoogte te zijn van wat er allemaal komt kijken bij een beursgang, maar voor de groeifase van de gemiddelde conferentieganger voldoen andere manieren van financiering: durfkapitaal, bankleningen, noem maar op. Een beursgang is te duur, te complex, te tijdrovend. ‘Voor mij hoeft het niet zo nodig’, zeggen een biotechondernemer en een zorgverzekeraar eenstemmig. De hele groep, zo’n 250 man, wordt aan het einde van de dag naar een tot restaurant omgebouwde industriële hal vervoerd. Onder het blauwe licht laveren in zwart-wit gestoken

obers handig tussen de gasten door. Cocktails en wijn gaan rond. De tongen komen los na een hele dag college en het netwerken gaat in een hogere versnelling. Nee, liever niet met naam en toenaam, zegt een Nederlandse ondernemer die voorlopig onder de radar wil blijven. Er zijn net twee durfkapitalisten bij haar aan boord gekomen, dus die zullen ooit wel een exit willen, maar nu nog niet. En dan is het tien uur en zijn alle ondernemers verdwenen. Bij de achterblijvers gaan de voetjes van de vloer. Ook een paar luidruchtige Franse consultants laten van zich horen. ‘In Nederland naar de beurs?’, schampert een van hen. ‘Dat doet toch niemand? Iedereen komt naar Frankrijk. Eigen schuld. Die AFM van jullie is veel te streng.’

Gemiste kans Het is zaterdag en de tweede dag gaat van start. Cursisten begroeten elkaar hartelijk. Het is makkelijker om als klein bedrijf naar de beurs in Frankrijk te gaan, beaamt het hoofd noteringen van de Amsterdamse beurs, maar dat komt niet doordat onze toezichthouder te streng is. Het verschil is dat Alternext (nu: Euronext Growth) in Parijs nog bestaat. Op dit platform kunnen kleine bedrijven een kleiner deel van hun aandelen aanbieden. Kortom: de drempel in Frankrijk is lager en Fransen zijn meer bereid om in Franse kleine bedrijven te beleggen. Het tegendeel geldt voor Nederland: hier werd Alternext nooit een succes. Dat lag niet zozeer aan het aanbod als wel aan de Nederlandse beleggers. Pensioenreuzen als ABP en PGGM en een verzekeraar als ASR mogen of kunnen niet in kleine bedrijven beleggen. Kost te veel tijd, brengt te veel risico met zich mee, is te duur. Dus gaan de ingelegde pensioenpremies van onze leraren en verplegers naar de

Apples en Facebooks van deze wereld. Dat moet veranderen, vindt ook Van Vlerken, die druk bezig is een nieuw fonds op te zetten. Samen met gerenommeerde Nederlandse institutionele beleggers, family offices, banken en adviseurs wordt gewerkt aan een aantal initiatieven, waaronder een groot beleggingsfonds dat kleine

bedrijven moet helpen naar de beurs te gaan. ‘Wat schrijf je precies op? Wij zijn er hard mee bezig en ik weet niet precies wat ik wel en niet kan vertellen’, zegt hij. Het laatste college zit erop. De 135 cursisten druppelen uit het auditorium. Ook Van der Lubbe. Zojuist is bekend geworden dat pensioenfonds ABP een minderheidsbelang heeft genomen in de luchthaven van Brussel. Het gaat om een geschatte 2 miljard euro aan pensioengeld van, onder anderen, onderwijzers. Hij wordt er moedeloos van. Zo veel veelbelovende Nederlandse techondernemingen en dan geld steken in een vliegveld in België? ‘Weer een gemiste kans.’ •

‘IN NEDERLAND
NAAR DE BEURS,
DAT DOET TOCH
NIEMAND? DIE AFM
VAN JULLIE IS VEEL
TE STRENG’

‘WE ONDERSCHIEDEN
ONS VAN CHINA EN
DE VS DOOR EEN
BELANG TE NEMEN IN
EEN VERLIESLATENDE
FRANSE
LUCHTVAARDER’