

ENERGIEK



Patrick de Zeeuw,

co founder van Startupbootcamp Global, InnoLeaps.com en TheTalentInstitute.nl is al ondernemer sinds zijn vijftiende. Het stond voor hem al van jongs af aan vast dat hij 'later' zelfstandig wilde zijn.

'Ik heb dat van huis uit meegekregen ook. Mijn moeder, opa, oma en veel mensen in onze vriendenkring waren zelfstandig. Het leek me toen al fantastisch om je eigen ideeën uit te kunnen voeren, van niemand afhankelijk te zijn. Natuurlijk zag ik het wel eens mis gaan om me heen, maar ook dat fascineerde me. Omdat ik vroeger nogal sportief was, werd mijn eerste bedrijf een 'sportzaak'.

lees verder op pagina 69 ▶

POSITIEF



Janneke Niessen

is ondernemer in hart en nieren. Co-founder van technologiebedrijf Improve Digital en de initiatieven Inspiring fifty en Project Prep.

Niessen startte haar onderneming nu bijna negen jaar geleden samen met zakenpartner Joelle Frijters die ze kende van een vorig bedrijf waar ze werkte. Allebei zagen ze dat uitgevers mogelijkheden lieten liggen om hun advertentie-inkomsten te vergroten. 'In het begin dachten we daar verandering in te kunnen brengen door consulting en het implementeren van technologie van anderen,

lees verder op pagina 70 ▶

OPLOSSINGS-GERICHT



Django Lor

startte enige tijd geleden samen met zakenpartners Yanick Finsy en Eric Schreiber de startup Quiver, dat met een softwareprogramma veilig beheer van digitale documenten mogelijk maakt.

Lor en Finsy kennen elkaar al vanaf de kleuterschool, zijn beste vrienden en concurreerden op school op cijfers. 'Yanicks vader werkte bij een IT bedrijf en mocht oude apparatuur mee naar huis nemen. Yanick en ik vonden tussen de apparatuur een programmeerboekje en met hulp daarvan maakten we een spelletje dat op de oude apparatuur draaide. De werkgever van Yanicks vader werd

lees verder op pagina 71 ▶



'Geven zonder iets terug te willen of verwachten, geeft energie en rust in je hoofd.'

een 'eigen' sausje erover. Ik belde Ruud die ook meteen enthousiast was en samen met twee Deense collega's begonnen we met Startupbootcamp Global.' Het bedrijf en meer dan 100 mentoren per stad (Startupbootcamp is inmiddels actief in 8 landen in Europa, in New York, Miami en Singapore en opent haar eerste vestigingen in China in 2017) helpen startups investeerders te vinden en delen hun kennis en netwerken met elkaar. Het programma draait nu in 11 landen, er zijn 400 bedrijven bij betrokken.

ERVARINGSDESKUNDIGEN

| Hoewel de Zeeuw dus nog twee andere bedrijven heeft, steekt hij de meeste tijd in Startupbootcamp Global. 'Omdat het ontzettend veel energie geeft en het prachtig is om te zien hoeveel de mentoren en de startups van elkaar leren. De mentoren ervaren hoe millennials denken en werken, de startups leren van ervaringsdeskundigen wat wel

of juist niet werkt. Ik leerde in Amerika jaren geleden al het 'giving back' principe. Kennis delen, informatie geven, hulp bieden zonder daar direct iets voor terug te verwachten. Dat principe heb ik de laatste zeven jaar omarmd. Het werkt overal en het neemt drempels weg.'

GELOOF IN JEZELF | Terug naar de tomeloze energie van de Zeeuw. 'Als ondernemer moet je een enorme energie hebben. Dat, een intrinsieke drive, geloof in jezelf én een plank voor je kop, maken dat je slaagt als ondernemer. Ik denk nooit in problemen. Die komen ongetwijfeld bij alles wat ik doe, maar dat handel ik dan wel af als het zover is.' Dat brengt hem op een nieuw stokpaardje: vrouwen coachen naar het ondernemerschap. 'Vrouwen denken teveel na over wat er mis kan gaan en dat houdt ze vaak tegen. Vind ik jammer, want vrouwen zijn bewezen slimmer dan mannen.' Een naam heeft hij al 'Female founders' en het is zijn ambitie daar de komende drie tot vier jaar 'iets' mee te doen.

De Zeeuw woont 14 jaar in Amsterdam en noemt de stad een iconisch geheel. 'Amsterdam is dé stad om een bedrijf te beginnen. We halen startups uit de hele wereld hier naartoe. Ik woon hier ook met veel plezier, op een schip aan het KNSM eiland. De rust van een dorp, maar binnen tien minuten in het bruisende centrum. Mijn favoriete lunchplek? Hannekes Boom aan de Dijksgracht, heerlijk aan het water.'



Het ondernemerschap is keihard werken, maar ik heb er nooit spijt van.'

KEIHARD WERKEN | Niessen wist al op jonge leeftijd dat ze ooit haar eigen bedrijf zou hebben. 'Ik heb altijd geroepen dat ik ondernemer wilde worden. Heb er ook nooit spijt van gehad, hoewel het ondernemerschap door anderen wel geromantiseerd wordt. Het is niet altijd rozengeur en maneschijn, het is gewoon keihard werken. Ik heb de nadelen van het ondernemerschap echt nooit als vervelend ervaren, ik geniet ervan.'

LOGISCHE KEUZE | Amsterdam was voor Janneke een logische vestigingsplaats voor haar bedrijf. 'Joelle woonde hier en omdat we wisten dat ons bedrijf snel internationaal zou gaan, was het een logische keuze. Amsterdam is aantrekkelijk om in te wonen voor internationale werknemers en het is een goede hub naar de rest van de wereld. Dat maakt het ook ideaal om er te werken.' Haar favoriete plek is Bagels & Beans aan het IJdok. 'Heerlijk uitzicht over het water en de achterwand kan helemaal open.' En nu ze er even over nadenkt, vindt ze Vondelpark 3 ook wel een heerlijke plek om te vertoeven. 'Dan heb ik echt het gevoel dat ik middenin Amsterdam ben.' En ze noemt nog een favoriet: 'Het Hoxton hotel, lekker in de buzz met het gevoel in een huiskamer te zitten.'

Joelle heb ik de Inspiring fifty gelanceerd; de top 50 meest invloedrijke vrouwen in de techwereld.' De Inspiring fifty leidde tot een boek dat meisjes wil aanzetten om te kiezen voor technologie: Project Prep. 'Alle bedrijven worden technologie bedrijven dus wat je ook gaat doen in de toekomst, begrijpen wat technologie kan, hoe snelgroeiende bedrijven groeien en wat het belang van data is, is essentieel. Technologie wordt door vrouwen vaak niet als optie gezien. Ik vind dat zonde en denk dat het vaak komt door een verkeerd beeld. Door het meer zichtbaar maken van rolmodellen en Project Prep, proberen we te laten zien dat het juist enorm veel kansen biedt en heel erg leuk is.' Het is duidelijk dat Niessen niet van stilzitten houdt.

▶ maar na een jaar bleek dat niet schaalbaar. Er was vrij snel een duidelijk plan; van consultancy naar technologie. Omdat wat wij voor ogen hadden nog niet bestond, hebben we deze zelf ontwikkeld.' Met de technologie automatiseren ze de verkoop van advertentieruimte. De uitgever kan zich dan richten op het adviseren over custom voorstellen. 'Vergelijk het met een reisbureau. Vroeger kon je alleen dáár een reis boeken. Nu kan dat overal online en ga je alleen nog naar een reisbureau als je heel bijzondere wensen of eisen hebt. Uitgevers gebruiken ons 360 platform om kosten te reduceren, en meer advertentieinkomsten te genereren.'

VROUWEN EN TECHNOLOGIE

| Het bedrijf van Niessen telt inmiddels 160 medewerkers, heeft een omzet van 125 miljoen en heeft kantoren in Nederland, Engeland, Italië, Duitsland en Spanje. Tussen de gebruikers van Improve Digital staan grote namen als Sanoma, RTL en Ebay. De groei na het eerste jaar ging snel. 'Vanaf het moment dat de technologie in gebruik genomen werd, was de groei niet meer te stuiten.'

Naast haar werk voor Improve Digital, steekt Niessen veel tijd en energie in vrouwen en meisjes interesseren voor technologie. 'Samen met



Het blijkt niet gemakkelijk organisaties te laten investeren in veiligheid van digitale documenten.'

▶ een 'speelhal' en onze vriendjes betaalden geld om een poosje te mogen spelen. Feitelijk was dat ons eerste 'bedrijf', lacht Django.

Na de basisschool verloren ze elkaar uit het oog. 'Ik heb Yanick tien of twaalf jaar niet gezien en daarna ontmoette ik hem toevallig. We werkten toen allebei in technologie en praatten over onze interesses. We ontdekten dat we allebei bezig waren met het opzetten van een eigen bedrijf en dat onze ideeën daarover overeenkomsten vertoonden. Vanwege die overeenkomsten ontstond als vanzelf het idee om onze 'te grote' dromen samen te voegen en er een goed werkend bedrijf van te maken. Zowel Yanick als ik lossen graag complexe problemen op, dat deden we al bij verschillende werkgevers. Nu wilden we dit graag in ons eigen bedrijf doen. We zagen allebei de 'noodzaak' van betere beveiliging bij het delen van documenten. We gingen steeds meer geloven in ons idee en hebben dat waargemaakt met Quiver. Het benodigde startkapitaal kregen we bij elkaar door funding en Eric kwam erbij als partner. Hij heeft veel ervaring in de Verenigde Staten.'

MARKETING EN SALES

| In de beginfase van de startup waren er wel vijftigertig men-

sen bezig met het ontwikkelen van de software. 'Nu doen we een stapje terug en richten we ons veel meer op de sales en het genereren van omzet. Het blijkt niet gemakkelijk om organisaties te laten investeren in de veiligheid van hun documenten. De gewilligheid om daarvoor te betalen is nog steeds laag. Men heeft geen budget over voor 'veiligheid' omdat de meesten bij cybercriminaliteit denken 'dat overkomt mij niet'. Feitelijk is het dus wachten tot er iets fout gaat met belangrijke digitale documenten, voordat men de noodzaak van 'veilig' inziet.' Django en zijn partners richten zich met Quiver momenteel op Nederland, maar in de toekomst moet het product de globale markt op. 'Nederlandse bedrijven zijn heel enthousiast en we willen op korte termijn uitbreiden naar Duitsland, Engeland en Zwitserland.'

Cybersecurity is tenslotte overal belangrijk.'

AMSTERDAMS LEF

| Django koos bewust voor Amsterdam als vestigingsplaats voor zijn bedrijf. 'Ik ben in Amsterdam geboren en na een tijdje weg, mis ik 'thuis'. Alleen daarom al is het voor mij een bijzondere stad. Daarnaast heeft Amsterdam veel corporates en dat is precies het segment dat baat zou hebben bij onze software. De Zuidas bestaat bijna alleen uit finance en legal bedrijven en zij beseffen het belang van cybersecurity wel, zij weten dat ze zich niet kunnen veroorloven dat er iets fout gaat met hun digitale documenten.' Django stelt dat er niet één ding is aan Amsterdam wat de stad zo bijzonder maakt voor hem. 'Het is een mix van hoe de mensen zijn – het soort lef dat Amsterdammers hebben en wat ze durven te zeggen – het is de cultuur van hoe we met mensen omgaan en de openheid van communiceren. Amsterdam heeft zoveel fijne plekken; het Museumkwartier, het Vondelpark, het Amsterdamse Bos. Het hangt van mijn stemming en activiteit af waar ik dan het allerliefste ben, want deze stad biedt alles. Sporten in het Amsterdamse bos en iets drinken op het Rembrandtplein.' ■