

KLEINE ONDERNEMERS ZOEKEN GROOT KAPITAAL

# Om de wereld te veroveren zijn miljoenen nodig



Tientallen jonge ondernemers krijgen op Level Up exact zeven minuten om hun business voor te stellen aan grote investeringsfondsen. © Fred Debrock

Je hebt *start-ups*, en je hebt *scale-ups*. De ene zoekt nog naar geld om aan zijn bedrijf te beginnen, de andere heeft de eerste miljoenen al binnen en zoekt geld om de wereld te veroveren. Op *Level Up* kregen zulke *scale-ups* de kans om zich aan het kruim van investerend Europa te verkopen.

## KARSTEN LEMMENS

**GENT** | Jonge internetondernemers zien er helemaal niet uit zoals Facebooks ceo Mark Zuckerberg. Ze dragen heus niet allemaal hoodies en sneakers. Tenminste, toch niet wanneer ze op zoek zijn naar geld. Want dan zie je er maar best een beetje patent uit. Propere schoenen, een keurig vest, een zedige das. Zo iets. Misschien heeft het publiek er wel iets mee te maken. In de zaal zitten geldschieters met de hoofdletter G. Internationale investeringsfondsen van soms honderden miljoenen euro's groot. Om hun aandacht te trekken, doe je maar beter je nette schoenen aan.

## Scale-up

We zitten in de conferentiezalen van de Gentse Ghelamco Arena. Tientallen jonge ondernemers krijgen er exact 7 minuten om hun business te *pitchen*. Een klok achter in de zaal telt hun seconden meedogenloos af. Dit zijn bedrijfjes die de start-upfase al zijn ontgroeid. Ze hebben hun eerste financieringsronden al binnen. De eerste miljoenen om van de grond te komen. Maar om de wereld te veroveren is meer nodig. Niet voor niets worden ze daarom *scale-ups* genoemd. Het evenement heet toepasselijk *Level Up*, en wil Belgi-

sche *scale-ups* voorstellen aan een lokaal én internationaal investeerderspubliek. In de zaal zitten enkele kleppers van potentiële geldschieters. Maar hoe overtuig je hen om eens voor jou in hun diepe zakken te tasten? Door op het podium je bedrijf en product zo helder mogelijk te omschrijven. Op elk scherm eender welke computertoepassing kunnen draaien (Awingu), de cashflow van een bedrijf gedetailleerd opvolgen (Cashforce), maken dat tv-kijkers rechtstreeks spullen kunnen kopen die ze op televisie zien (Appiness). En om die investeerders nog hongeriger te maken luidt het magische woord: *opportunity*. Uitleggen dat er nog veel markten in te palmen vallen, wereldwijd. En dat ze een plan en het juiste team hebben om daarin te slagen.

**'Als jongens uit Malmö het kunnen, waarom gasten uit Gent dan niet?'**

**FRED DESTIN**  
Investeringsfonds Accel

'Wij willen onze internationale expansie voortzetten', klinkt het met de regelmaat van een klok. 'Daarom zijn we op zoek naar een internationale investeerder om dat te realiseren.' Nadien, wanneer de pitches afgelopen zijn, volgen er korte, persoonlijke ontmoetingen in kleine vergaderzaaltjes.

## Kleine kans

'Ik heb al met twee bedrijfjes een opvolgesprek', zegt Fred Destin, Belg en partner bij Accel in Londen, een van de grootste investeringsbedrijven in Europa. Zijn fonds is liefst 500 miljoen dollar groot. Maar de kans dat die twee wat van zijn geld zullen krijgen, is vreselijk klein. 'We doen maar een tiental deals per jaar wereldwijd', zegt hij. 'We zijn erg selectief. De ondernemer moet zo indrukwekkend zijn dat ik er een beetje bang

**'We zijn erg selectief. De ondernemer moet zo indrukwekkend zijn dat ik er een beetje bang van word.'**

van word. Eentje die door een muur zou rijden. Of het product moet een ongelimiteerde schaal kunnen behalen.' Dat zijn strenge selectiecriteria voor de toch wel bescheiden Vlaamse *scale-ups* die hier aanwezig zijn. Maar wat niet is, kan nog komen. Wie weet zijn ze over enkele jaren wél het investeren waard, zegt Destin. In elk geval staan ze dan al op zijn radar. Hij gelooft oprecht dat ook België het in zich heeft om grote kleppers voort te brengen. 'Onlangs stapten we uit een bedrijf uit het Zweedse Malmö', zegt hij. 'Het was intussen 3 miljard waard. Als die kerels uit Malmö dat kunnen, waarom zouden gasten uit Gent dat dan niet kunnen?' Nicolas Christiaen, een jonge gast van de *scale-up* Cashforce, zat samen met mensen van het Amsterdamse investeringsfonds HPE Growth Capital. Ook hij beseft dat de kans klein is dat een groot fonds nu al voor zijn bedrijf gaat. 'Maar het gaat ook om het netwerk', zegt hij. Misschien kennen ze wel andere investeerders die geschikt zijn, of mogelijk interessante klanten uit hun eigen portefeuille. De ondernemer lacht. 'Het is nooit verloren tijd om een kwartiertje voor een investeerder te *pitchen*.'

## 'Onze start-up-scene staat onder stoom'

De digitale trein stoomt in België op volle kracht vooruit. Die boodschap kwam ook Alexander De Croo (Open VLD), minister van Digitale Agenda, verkondigen op Level Up. Het e-gdp – zeg maar, het aandeel van de digitale economie in het Belgische bbp – zal tussen 2014 en 2020 met 12,3 procent toenemen. Dat toonde hij aan aan de hand van cijfers van de Nationale Bank die eigenlijk de komende weken pas publiek worden gemaakt. Hij toonde ook cijfers van professor en start-upkenner Omar Mohout waaruit blijkt dat in België dit jaar al 25 investeringen van meer dan een miljoen euro in start-ups zijn gebeurd. Daarmee staat België op de vijfde plaats in Europa. De Croo legde de internationale investeerders uit hoe hij met zijn Digital Belgium-plan die digitale sprong voorwaarts nog wil versnellen. En, zoals het een politicus betaamt, hield hij zich niet aan de hem toegemeten tijd: terwijl al die *scale-ups* hun pitches braafjes binnen de voorziene 7 minuten hielden, ging de minister, in al zijn enthousiasme en bevlogenheid, zijn tijd ruim te buiten. (kls)