

Over leven na je start-up

# 'ONDERNEMEN GAAT MET VALLLEN EN OPSTAAN'



**Veel start-ups overleven de eerste drie jaar niet. En wat doe je dan? Geef je het op, of ga je aan de slag met een nieuw concept? UT-alumni en ex-start-uppers Herke Plantenga en Joost Diepenmaat vertellen over de lichte én donkere kanten van het entrepreneurschap. 'Ondernemen is als lopen door de mist.'**

**'Zorg dat je zakelijk en privé alles op orde hebt'**

**N**a zijn studie aan de UT stond Herke Plantenga (42) drie jaar achtereen in de Deloitte 'Technology Fast50', een ranking van de 50 snelst groeiende technologiebedrijven in Nederland.

Zijn onderneming Virtu, een start-up webontwikkelaar, groeide uit tot datacenterspecialist. 'We hadden de markt mee.'

En toch ging het mis. Na de succesvolle overname van Virtu door Equinix in september 2008 werd Plantenga general manager bij Webprint, een internetuitgever en foto-ontwikkelcentrale. 'Maar vraag en klantcontact bleven achter bij het aanbod. Overigens dateerde dat recept voor ondergang al van vóór mijn aantreden.'

Plantenga botste vaak met de eigenaar/oprichter: 'Als je als ondernemer niet aan het roer staat, kun

je weinig uitrichten. Toen kort daarna de grootste klant van Webprint afhaakte, bleek dat er helemaal geen persoonlijk contact tussen beide directies was geweest.' Anderhalf jaar later liep Plantenga bij Helderberg Shared Services, een boekhoudplatform voor accountants en ondernemers, tegen een ander probleem aan: 'De organisatie was niet helemaal op orde; één reden daarvoor was dat ikzelf in scheiding lag. Als de mens niet klopt, lopen ook de zaken mis.'

### **Niet zeiken, loslaten!**

Ook Joost Diepenmaat (33) beleefde ooit een flinke teleurstelling. Dat was met studentenbedrijf YabOffer, een internetveiling waarbij à la Aalsmeer de productprijs daalt: 'Het viel niet waar het zou moeten vallen. Dan moet je niet te lang nadenken, dan is het 'niet zeiken, loslaten!' Want ook met je voeten in de



drek kun je wat leren: 'Wie wil ik zijn? En wat wil ik wèl doen?' Je leert op scherp te staan.' Diepenmaat stelt dat zekerheden de vijand van iedere ondernemer zijn: 'Want wat nu werkt, werkt morgen misschien niet. Je moet durven bewegen; frustratie kan tot nieuwe inzichten leiden. Je springt in een gat. En vaak blijkt de bodem helemaal niet zo diep. Zoals Pippi Langkous al zei: 'Ik heb het nog nooit gedaan, daarom denk ik dat ik het wel kan.' Volgens Diepenmaat is het ook belangrijk dat je de doelen waarmee je als ondernemer gestart bent, los kunt laten. 'Michiel Muller, van Tango, zei ooit: 'Je moet een oorspronkelijk idee niet in beton gieten.' Een idee kan zich met goede feedback via plan B vaak veel verder ontwikkelen, met betere resultaten.' Anno 2016 is Diepenmaat zeer succesvol met Moneybird, een online boekhoudpakket voor zzp'ers en het mkb. Moneybird bedient meer dan 100.000 klanten en staat als 'scale-up' in Deloitte's 'Technology Fast50'-ranking genoteerd. 'Moneybird begon als start-up van mij en twee anderen, tijdens mijn studie Computer Science aan de UT. Toen het twee jaar later succesvol werd... euforie! Maar in 2008 verdiende ik nog maar duizend euro per maand.' Herke Plantenga herkent dit: 'Ook bij Virtu ging er de eerste twee jaar meer geld uit dan dat er in

kwam.' Hij herpakte zich na de eerdere teleurstelling bij Europa's leidende hostingprovider LeaseWeb, waarna hij in mei 2016 eigenaar/directeur werd van hostingbedrijf NovoServe. 'Hoofddoel is nu een grote speler op de Duitse markt te worden, met 25 miljoen omzet.'

### Alles op orde

Plantenga benadrukt dat het minder belangrijk is wáár je zaken doet, als wel hoe je met mensen omgaat. 'Op de belangrijkste factor voor succes - de markt - kun je als ondernemer weinig invloed uitoefenen. Maar zorg wel dat je zakelijk én privé alles op orde hebt. En wees open en eerlijk over problemen. Niet bang zijn om hulp te vragen - en te geven.' Ook Diepenmaat noemt eerlijkheid, openheid en transparantie als kernwaarden. Hij prijst Twente om het goede ecosysteem, de goede mensen en de IT. 'Maar goede ondernemers vinden overal hun weg.' Tenslotte verwijst hij naar co-founder van Uber, Travis Kalanick, die ondernemen karakteriseerde als 'door de mist lopen'. 'Het advies is dus: kleine stappen, niet te hard lopen.' Plantenga: 'Ondernemen gaat met vallen en opstaan. Maar de zakelijke interactie met mensen geeft mij zoveel energie. En áls het dan gaat lopen: geweldig!' |

## 'Wat nu werkt, werkt morgen misschien niet'

### FAIL FAST, FAIL OFTEN

UT-gastdocent Jan-Willem van Beek (Nyenrode Business Universiteit) stelt dat Nederland meer innovatiehotspots en start-up hubs (220) heeft dan werkelijk innovatieve start-ups (200). Daarvan blijkt vijf tot tien procent uiteindelijk succesvol: dus 10-20 start-ups. Van Beeks suggestie: 'Een Start-up Fail Festival, met een fijne line-up van start-ups en eerlijke corporates die vertellen over hun fouten en wat ze daaruit willen leren.' ('Fail fast, fail often' is de slogan van Silicon Valley)