

1. Gekkenwerk

If things seem to be under control, you're not going fast enough.

Mario Andretti

‘Hoeveel leden denken jullie over een jaar te hebben?’

Koen, Floris en ik kijken elkaar onzeker aan. We hebben geen doelstellingen, maar kunnen we dat zeggen? Het is ons eerste interview, maar het lijkt ons geen goed antwoord. De vragende blik van de Emerce-journalist moet snel beantwoord worden voordat hij noteert: ‘De drie welwillende ondernemers hebben geen idee wat ze aan het doen zijn.’

‘Honderdduizend.’

Direct heb ik spijt. Floris en Koen kijken me verbaasd aan. Honderdduizend leden in een jaar? Dat is akelig veel vergeleken met de huidige tien leden. Wij drieën plus wat nieuwsgierige familie. Zonder marketingbudget lijkt honderdduizend leden minimaal één nul te veel. Als we het in een percentage moeten uitdrukken, is de kans dat we het niet halen 90 procent; 9 procent dat we het wel halen. En stiekem, vooral onbewust, dromen we dat het veel en veel meer wordt.

Op 8 juni 2004 lanceren we Startphone.com met een interview op de site van Emerce. Het idee van een website voor smartphonegebruikers is begin dat jaar ontstaan. Floris Rost van Tonningen heeft net zijn studie economie afgerond en huurt met Koen Kam een kantoortje om aan wat ideeën te werken, waaronder Startphone. Het is de perfecte naam voor een startpunt voor smartphones, Floris kan bijna niet geloven dat het .com domein nog vrij is. Belangrijkste onderdelen van de site zijn foto's en favoriete mobiele sites delen, en goedkoper sms'en.

Floris – Flop voor vrienden – en ik kennen elkaar al vijftien jaar, van het gymnasium in Hilversum. De vriendschap wordt iets te clo-

se als we na de middelbare school een jaar lang op 30 centimeter afstand van elkaar slapen op de campus van talenscholen in Cambridge en Cannes. Nadat ik op een ochtend wakker ben geworden van een slaapdrongen blondharige arm, is het dan ook een opluchting als we in Nederland in verschillende steden gaan studeren.

Tijdens onze studententijd spreken we elkaar nog steeds dagelijks omdat we fanatiek in aandelen en opties beleggen. Bij onze speurtocht naar informatie over onze favoriete aandelen komen we vaak op Amerikaanse websites uit, want in Nederland zijn er nog geen sites voor beleggers. Vooral om in onze eigen behoefte te voorzien richten we eind 1998 de financiële community IEX.nl op, gebaseerd op onze voorbeelden TheMotleyFool.com en TheStreet.com.

Als de webbouwer de site niet naar wens oplevert, stelt een Delftse huisgenoot Floris voor aan Koen. Met zijn IT-bedrijf redt de van oorsprong Chinese ondernemer onze plannen van een zekere dood in de kraamkamer door IEX in slechts een paar weken tijd opnieuw te bouwen.

IEX wordt al snel de belangrijkste onafhankelijke website voor beleggersinformatie, al is dat niet zo moeilijk als je de enige bent. Het hoogtepunt is 1 april 2000, midden in de dotcom-hype. Beleggers kunnen zich die dag op IEX inschrijven voor aandelen van het bedrijf F/Rite Air, dat lucht verwarmt als antidepressivum. Als we het vrijdag om middernacht op de site plaatsen, ligt de grap er zo dik bovenop dat we niet denken dat iemand erin trapt.

‘De toepassingen van het product staan nog niet vast, maar het gonst van de geruchten rond het bedrijf. Duidelijk is in ieder geval dat een behandeling met de ultra-ionisatielucht depressie aanzienlijk beter bestrijdt dan Prozac en de nieuwe generatie anxiolitische medicijnen. Het F/Rite Air-procedé leidt tot aanzienlijk verhoogde fysieke weerstand, stressbestendigheid en groter concentratievermogen.

Hoewel een aantal van de contracten geheim is, is uitgelekt dat Pfizer een van de grootste financiers van de F/Rite Air-programma's was. Pfizer-researchers hebben al gepubliceerd over de schijnbaar

wonderbaarlijk regeneratieve eigenschappen van de F/Rite Air-toepassingen, die op dit moment onderzocht worden voor toepassingen als derdegeneratietherapie door de Viagra-divisie. Derivaten van het product circuleren al enige tijd op de zwarte markt in San Francisco en New York. De nadruk ligt hier op de zeer stimulerende werking van het product. Men fluistert overigens in Rotterdamse kringen dat het opnemen van contant geld en het reizen naar New York door ex-minister Peper in verband staat met de bijzonder prettige ervaringen die incidentele gebruikers van F/Rite Air gerapporteerd hebben.’

Als Floris en ik daarna de stad in gaan, zijn we F/Rite Air alweer vergeten. De volgende dag check ik dan ook pas rond het middaguur de mail. Driehonderd nieuwe berichten. Voor elke lachende lezer zijn er tien inschrijvingen op aandelen. Zelfs van apothekers, die de gebakken lucht ook voor hun klanten willen kopen. Ik scan de mails op ‘prospectus’. Nul resultaten. Mijn ogen nog eens uitwrijvend bel ik de derde IEX-partner Michael Kraland om persberichten op te stellen.

In totaal verkopen we voor meer dan 20 miljoen gulden aan gebakken lucht. De grap gaat de hele wereld over en staat nog steeds in de top honderd van 1 aprilgrappen aller tijden van het Museum of Hoaxes.

Halverwege 2000 willen we iets anders gaan doen en verkopen we de meerderheid van onze aandelen IEX aan IMC, een handelaar op de optiebeurs. Na de overname verruilt Floris zijn studie industrieel ontwerpen in Delft voor economie in Amsterdam, en ik economie en psychologie voor stranden in Zuid-Amerika.

Als Koen en Floris begin 2004 een kantoortje op de Prinsengracht huren, ben ik toevallig weer in Nederland. In Argentinië heb ik me laten verleiden tot de goedkoopste cursus paragliden van het continent en dat liep inderdaad niet goed af. Na twaalf vluchten stortte ik neer en bij gebrek aan valtraining moest ik improviseren. Een nekblessure was het gevolg en nu word ik in Nederland behandeld. In mei besluiten we dat ik Koen en Floris zal helpen met Startphone tot ik mijn

wereldreis kan voortzetten, naast een ander websiteproject dat we al gestart zijn.

Als er een website gelanceerd is en aandacht krijgt in de media, breekt vaak de leukste periode aan. Even ontspannen. Achteroverleunen terwijl je kijkt of er al nieuwe inschrijvingen in de database zijn. Dankzij het artikel op Emerce zijn dat er negen per dag, elke twee uur één. Misschien niet veel vergeleken met de nieuwe doelstelling van honderdduizend, maar als je maanden aan een product hebt gewerkt, heeft elke gebruiker iets magisch. Al is het er maar één. Wat doet hij? Wat doet hij niet? Waarom klikt hij dáár niet op? Het liefst bel je hem direct op het moment dat hij uitlogt. ‘En, hoe vond je het?’

Bij Startphone is het anders. We zijn live maar het voelt niet lekker. Er zijn twee oorzaken. In de eerste plaats is de chemie tussen Floris, Koen en mijzelf een andere dan alleen die tussen Floris en Koen. De nieuwe samenstelling is veel explosiever. Op een positieve, creatieve manier, al hoort bij elke explosie natuurlijk ook wat *collateral damage*, zo ontdekken we later.

Koen is een ondernemende bèta. Na zijn studie wiskunde in Delft startte hij de websitebouwers I-Cube en Websilon, en in 2002 Hub-Hop, een van de eerste aanbieders van WiFi-hotspots. Hij heeft een goede neus voor nieuwe technische ontwikkelingen en wordt gedreven door technische innovatie. Floris is ook een bèta, al is dat niet af te zien aan zijn hoge cijfers voor talenvakken. Bij IEX was hij verantwoordelijk voor het ontwerpen van de site. Na de verkoop vond hij het te eenzijdig om zijn technische studie voort te zetten en stapte hij over naar economie. Dat ging hem eigenlijk net zo makkelijk af. Hij specialiseerde zich in marketing en strategie en voltooide de studie in tweeënhalf jaar cum laude. Het eerste resultaat van de combinatie Koen en Floris is Startphone: een goed concept voor smartphonebezitters, al is het waarschijnlijk zijn tijd iets vooruit.

Ik word niet gehinderd door enige technische kennis. Mijn ambitie op het gebied van techniek is om net genoeg te weten zodat programmeurs me niet alles kunnen wijsmaken, maar zover ben ik nog niet. De mogelijkheden die internet biedt, vind ik wél leuk. Het heeft

iets magisch dat je met een simpele website een heel land kunt bereiken en potentieel zelfs de hele wereld. Bij IEX was ik verantwoordelijk voor de commercie en de contacten met de columnisten, en hielp ik onze derde partner Michael Kraland met de pr. Michael was al twintig jaar columnist, onder meer voor *Quote*. Zijn hilarische nieuwsbrieven en pakkende quotes waren ongeëvenaard en hij maakte IEX bijna tot een beweging van betrokken leden. Het lijkt me leuk om dat bij Startphone zelf te proberen.

De nieuwe combinatie van Koen, Floris en mij is uitgebalanceerder. Een sterke techniek is nog steeds de basis en de kracht, maar gevoel voor product en sociale trends is nu even zwaar vertegenwoordigd. Het product van deze combinatie is echter niet Startphone en rond de lancering wordt die spanning voelbaar op allerlei vlakken.

Voor de tweede oorzaak van onze twijfel moeten we terug naar maart 2003. Die maand richt Jonathan Abrahams Friendster.com op. Friendster is, afgezien van het in 2001 gestopte Sixdegrees.com, 's werelds eerste social network. Nieuw aan sociale netwerken is dat je elkaars vriendenlijsten kunt zien en zo bij willekeurige personen ziet via wie je hen kent. Friendster breekt in zijn eerste jaar met 6 miljoen leden alle records en is de hype van hip Amerika. Google biedt in oktober 2003 30 miljoen dollar voor de profielensite, maar Abrahams heeft geen interesse. In plaats van zijn zakken te vullen met Google-aandelen haalt hij twaalf miljoen dollar aan financiering op om Friendster nog veel groter te maken. Dus gaat Google over op plan B.

Terwijl Floris en Koen in januari hun intrek nemen in hun nieuwe kantoortje, presenteert de zoekmachine al Orkut.com. Orkut is gestart in de beroemde 10 procent van de werktijd die Googlers aan eigen projecten mogen besteden en het is het 'hobbyproject' van Orkut Büyükkökten. Ook Orkut groeit als kool, niet in de laatste plaats dankzij een prominente link op Google.com, de meest bezochte website ter wereld. De leden bestaan vooral uit internetincrowd. Lidmaatschap is namelijk alleen mogelijk op uitnodiging en de eerste gebruikers zijn Orkut zelf, andere Googlers en bloggers. Zo zijn de eerste Nederlandse leden bijvoorbeeld xs4All-oprichter Rop Gong-

grijp, beroepsnetwerker Boris Veldhuijzen van Zanten en SOLV-oprichter Christiaan Alberdingk Thijm, advocaat van onder andere Skype en Kazaa. Zij zijn niet de enige Nederlanders op Orkut. Vreemd genoeg is ons land zelfs het op drie na actiefste land, na de Verenigde Staten, Japan en Brazilië – landen met een tien keer zo grote bevolking – maar nog voor Engeland.

Begin juni bereikt een uitnodiging ons nieuwe kantoortje aan de Vondelstraat. We zijn direct fan. Koen vindt het leuk om te kijken in hoeveel stappen hij Rop Gonggrijp kent. Ik vind het leuk om te kijken in hoeveel stappen ik een Braziliaanse ken. En dat vindt Koen eigenlijk ook leuk.

De opkomst van sociale netwerken leidt tot verhitte discussies op Startphone HQ. Tijd die besteed moet worden aan de uitbouw van Startphone. Zowel voor zakelijk netwerken als voor daten en contact met vrienden zijn de mogelijkheden enorm. In Zuid-Korea is al 25 procent van de bevolking lid van CyWorld, een vergelijkbare site. Maar gek genoeg slaan Friendster en Orkut in Nederland niet aan buiten de internetwereld. Vrienden die we uitnodigen, vinden het niets en tieners, normaal de eerste gebruikers van nieuwe sociale toepassingen, al helemaal niet. Voorzichtig begint het dromen. Hoe cool zou het zijn als het ons wel zou lukken? Als we echt honderdduizend Nederlanders met elkaar kunnen verbinden?

De economische lessen van Floris en mij zijn nog vers genoeg om ons te realiseren dat het gekkenwerk is om een eigen netwerk te starten. Waarom wij wel en Google niet? Of in strategiegoeroe Michael Porters termen: wat is ons *competitive advantage*, ons concurrentievoordeel? Friendster is de eerste en heeft een functionerend product. Google heeft dat ook, plus duizenden van de slimste programmeurs en onbeperkte financiële middelen. En je kunt erop wachten tot Microsoft, de Dark Side, de arena zal betreden, ondersteund door de honderden miljoenen MSN- en Hotmail-gebruikers. Daar steken ons lege kantoor, onze nog legere bankrekening en een database van 24 Startphone-gebruikers wat mager tegen af.

Gelukkig komt deze situatie ons bekend voor. In 1998 nam de oom van Floris, Leendert van Driel, ons mee naar een beurs voor durfkapitaal in Cannes die hij mede organiseerde. Leendert had als oprichter van Nederlands eerste durfkapitalist Gilde onder andere Baan naar de beurs gebracht en kende onze IEX-plannen. Als eenentwintigjarigen werden we in Cannes natuurlijk door iedereen genegeerd. We doodden de tijd met het nemen van foto's van onszelf voor de dure hotels aan de beroemde boulevard, trots als we waren op onze slecht zittende pakken. Aan het eind van de beurs had Leendert toch even tijd om naar onze plannen te luisteren.

Enthousiast startte Floris de pitch: 'Nou, Leendert, we willen dus een website maken waar beleggers advies krijgen van investeerders.'

Leendert keek zijn neefje warm doch niet-begrijpend aan. Na vijf minuten onderbrak hij het betoog. 'Wat is jullie *competitive advantage*? Hoe concurreren jullie met uitgevers die hetzelfde gaan doen? Met de banken? Met de AEX zelf wellicht?'

'IEX wordt een platform waar beleggers samen informatie uitwisselen,' sprong ik bij, Leenderts vraag negerend, want ik was bang voor het antwoord. 'Dat kunnen bijvoorbeeld ook experts zijn van bepaalde producten waardoor je een...'

'Maar wat is jullie *competitive advantage*?' Leendert kende het antwoord ook en was vooral bang dat dit te veel tijd zou kosten, van hemzelf en van ons.

'Daar gaat het niet om, Leendert, je moet gewoon de eerste zijn!' probeerde Floris nog een keer.

Het werd een kort gesprek. Leendert had gelijk. Maar gelukkig lieten we ons daar niet door weerhouden.

Net als bij IEX hebben we één kans. Ondanks hun groei-explosies hebben Friendster en Orkut een grote tekortkoming: het netwerk is het doel op zich. Na het lid worden kun je uren doorbrengen met het opbouwen van je netwerk. Nieuwe uitnodigingen en bevestigingen van jouw uitnodigingen lokken je steeds weer naar de site. Maar na een maand ben je klaar. En dan? Dan is er eigenlijk niets te doen. Or-

kut en Friendster zijn de nieuwe telefoonboeken. Ideaal om mensen op te zoeken, maar als je er dagelijks 10 minuten aan besteedt, is het veel. Laat staan dat je het mee naar bed neemt om lekker een uurtje in te bladeren.

Het is veel logischer om van het netwerk niet een doel maar een middel te maken. Het is de ideale manier om content te delen. Foto's bijvoorbeeld. Of advertenties. Je hebt immers liever een huurder die je via via kent dan de honderd anonieme reacties die een Marktplaats-advertentie opleveren. Eigenlijk is een sociaal netwerk de perfecte filter voor bijna alle vormen van digitale communicatie en content delen, van chat tot tips, en van e-mail tot statusupdates. Om nog maar te zwijgen van nieuwe mobiele toepassingen zoals het delen van je locatie.

Waarschijnlijk werken Google en Friendster hier al aan. Maar heel misschien is er tot die tijd nog een snel sluitend window of een opportunity om een betere site te bouwen.

Zo zijn er half juni drie opties: op het oude pad doorgaan met Startphone, social networking integreren in Startphone, of een heel nieuwe site bouwen met de nadruk op social networking. Tijd voor directieberaad op het hoofdkantoor.

'Na de websites van Websilon en de WiFi bij HubHop is voor mij nu de volgende stap mobiel internet. Het lijkt mij erg gaaf om op je Smartphone te zien waar je vrienden zijn,' zegt Koen.

Een nieuwe site bouwen is het minst aantrekkelijk. Niet alleen omdat we dan maanden werk weggooien, maar ook omdat Koen graag verder wil met mobiel internet. Geavanceerde telefoons geven aan bij welke zendmast je bent. Koen stelt voor een programma te ontwikkelen dat deze informatie naar Startphone kan sturen, om te het delen met vrienden.

'Maar kijk wat er gebeurt bij Orkut en Friendster. Hoe gaaf zou het zijn als wij honderdduizenden Nederlanders met elkaar kunnen verbinden? De mogelijkheden zijn eindeloos,' werp ik tegen.

'Mja...'

De strijd loopt hoog op. Koen is van nature positief ingesteld maar hij kan, als je hem niet kent, nors overkomen. Een van zijn grootste gaven is om je na het aanhoren van je argumenten zwijgend aan te kijken als een Chinese samoeraï. Vervolgens is één woord voldoende om zelfs doorgewinterde onderhandelaars excuses te laten stotteren. ‘Mja...’

‘Koen, net als jij zie ik mobiel je locatie delen helemaal voor me,’ zegt Floris. ‘Daarom zijn we ook Startphone begonnen. Maar mobiel internet is nu nog duur en er zijn nog weinig smartphones.’

‘Eens,’ val ik Floris bij. ‘Voor mij gaat het ook niet om een keuze, maar om de volgorde: eerst bereik opbouwen met een sociaal netwerk en dat dan mobiel maken.’

‘Dat kan best, maar wat is de uitdaging van een simpele profielen-site?’

Koen loopt kwaad het kantoor uit om af te koelen. Dat is een probleem, want tot een koerswijziging moeten we unaniem besluiten. Juist Koen moet achter de strategie staan, hij is tenslotte de enige die de nieuwe site kan bouwen.

Na een uur gaat de deur weer open. Het is een cruciaal moment.

‘Oké jongens, laten we ervoor gaan. Als we een team willen zijn, moeten we elkaar kunnen vertrouwen bij dit soort keuzes.’

Die dag legt Koen de basis voor de kracht van ons team. Hij maakt zijn persoonlijke voorkeur ondergeschikt aan het grotere geheel. Techniek is niet langer een doel op zich maar een middel, de wensen van gebruikers worden leidend. Dat klinkt logisch, maar veel internetinitiatieven die niet falen door het ontbreken van een sterk eigen technisch team mislukken vaak alsnog doordat ze ook geleid worden door programmeurs, en hun producten te technisch zijn.

Eind juni, twee weken na de lancering van Startphone, gooien we zo het roer radicaal om. Terug naar de tekentafel voor een volledig nieuwe website. De aanzuigende werking van de sociale netwerken is te groot. Natuurlijk kennen we de scepsis. Social networking is een hype. Het werkt niet in Nederland. Geld verdienen is überhaupt on-

mogelijk. En de concurrentie is angstaanjagend. Maar zes miljoen Friendster-leden in 1 jaar? 25 procent van de Zuid-Koreaanse bevolking lid?

Alles voelt als zo'n legendarische surfgolf die maar eens in de twintig jaar voorbijkomt. Dan denk je ook niet aan wat er fout kan gaan. Je springt op je plank en je duikt het water in.