

The odds are against you, Michel

Martin Heijnsbroek
zaterdag 5 december 2015

Waarom hebben startende Ventures Funds het lastig? De kans op succes is klein.

Beste Michel, van harte gefeliciteerd met je nieuwe baan als fundmanager van Corporate Venture. Je krijgt een fris beeld van innovatie, je ontmoet inspirerende ondernemers, en je hebt ook nog eens een zak met geld om te investeren.

Maar hoe ga je zorgen dat dit fonds gaat renderen? Want het leuke is er snel van af als de door jou geselecteerde start-ups onderuit gaan. Een paar overwegingen wil ik je wel meegeven, op basis van hoe ik tegen de getallen aankijk.

Om te beginnen: the odds are against you, Michel. Volgens onderzoek van THNK en Deloitte haalt slechts 0,5% van alle nieuwe ondernemingen meer dan USD 10 mln omzet na vijf jaar. Dat betekent dat je concurreert met vele andere investeerders in het zoeken naar die naald in de hooiberg. Het gaat dus niet om spreiding, maar om met scherp te leren schieten.

Ook moet je hard aan de bak met je netwerk, Michel. Een professionele investeerder — een kennis van mij — ziet jaarlijks zo'n 700 pitches. Met deze goede 'deal flow' is het voor hem relatief makkelijk om nieuwkomers als jou te verslaan. Hij ziet meer en versere investeringsvoorstellen en heeft daardoor een veel betere kans om de 'home run'-deals eruit te pikken. Haast heeft hij niet met vier deals per jaar, wel heeft hij twintig keer rendement op investeringen binnen vijf jaar.

Een goede 'deal flow' opbouwen is helaas niet gemakkelijk, zelfs nu je 1000+ vrienden hebt aangetikt op LinkedIn. Start-ups willen namelijk graag in het netwerk van succesvolle investeerders komen. En succes is nu net wat je nog mist. En daarvoor heb je een betere 'deal flow' nodig: een klassiek kip-ei probleem. Om daar uit te komen heb je, denk ik, gewoon geluk nodig met één of twee deals. Hou je vast Michel: het gaat in ieder geval een paar jaar duren, met in de tussentijd aardig wat zepers.

Ik wil je ook nog even waarschuwen voor de 'survivorship bias'. Nu je begint, heb je de neiging om te veel te willen afleiden uit het succes van andere investeerders.

Helaas: successen zijn vaak het resultaat van toeval, of op zijn minst een onverklaarbare samenloop van omstandigheden. Later hebben de succesvolle 'survivors' de neiging om hier een mooi verklarend verhaal van te maken. Zoals bij Steve Jobs, die stopte met studeren en in een garage aan zijn start-up ging sleutelen. Lijkt me niet een goede strategie voor je zoon, toch Michel?

Ik heb ook nog een beetje goed nieuws voor je. Door digitalisering is het bouwen van een technologiebedrijf veel toegankelijker, goedkoper en sneller geworden dan ooit

tevoren. En daardoor lijkt de dominantie van Silicon Valley voor start-ups voorgoed doorbroken.

Dus je hebt alle kansen, Michel: of je nu aan de slag gaat in Tel Aviv, Amsterdam of Eindhoven.

