

Ict-experts laden accu op in Silicon Valley

INTERVIEW CHRISTIAN BRANBERGEN

- Studiereis naar Silicon Valley dwingt ondernemers te denken vanuit de consument
- Groninger ict-ondernemer: We moeten af van subsidies

Door Anita Pepping

Groningen Een bonk energie heeft hij overgehouden aan zijn trip naar Silicon Valley in Californië. Ict-ondernemer Christian Branbergen (33) uit Groningen was vorige week op uitnodiging van het Nederlands consulaat te gast in het Amerikaanse technologiecentrum. "Ik was best sceptisch over het nut van die studiereis, maar het was fantastisch", zegt de mede-eigenaar van Lipperhey.

Samen met 15 andere Nederlandse ondernemers, onder wie drie Groninger collega's Niek Huizenga, Joshua Peper en Mark Vletter, verbleef hij een week in het ict-paradijs, waar ook alle groten als Google, Apple, Mozilla, Facebook, en Ebay zijn gevestigd. Branbergen: "Nederland is voor ons een goede afzetmarkt, maar we willen natuurlijk meer, dus zoeken we graag klanten over de grens."

En die kom je in Silicon Valley gewoon op straat tegen. "Je vertelt wat je doet en voor je het weet pakt je gesprekspartner zijn telefoon en maakt een afspraak met iemand aan wie je wat aan kunt hebben. Hier in Nederland heb je daar netwerkbijeenkomsten voor, maar die zijn een stuk minder effectief. Amerikanen worden door ons wel eens oppervlakkig genoemd, maar je kunt ze ook zake-lijk en doeltreffend noemen."

Een bedrijfsbezoek aan Google zat er wegens strenge veiligheidseisen niet in, maar wel aan Mozilla, Blackbox en Flipboard. Tijdens ontmoetingen met ict-specialisten vallen Branbergen aardig wat verschillen op tussen het ondernemersklimaat daar en hier. "Om te beginnen moeten we in Nederland van de subsidies af. Die heb je daar niet, waardoor er veel meer starters zijn met geweldige ideeën. Hier heb je eerst een uitgebreid businessplan nodig voor je subsidieaanvraag of lening bij de bank. Zo dwing je de ondernemer om aan allerlei eisen te voldoen, terwijl hij juist nog in de ontdekkingsfase zou moe-



◀ Met de zelf-ontspanner hebben ze snel een foto gemaakt in de tuin van het hoofdkwartier van Google. Met het beeldmerk van Android op de achtergrond van links naar rechts de Groninger ict-specialisten Christian Branbergen, Mark Vletter, Niek Huizenga en Joshua Peper. Foto: eigen foto

”
Hoezo zou je geen tweede Google willen worden?”

ten zitten. Gewoon beginnen dus. Natuurlijk sneuvelen er dan ook een hoop, maar er blijven er alsnog meer over dan in ons subsidie-landschap.”

Als je begint, doe dat dan niet vanuit het product, leerde Branbergen van zijn Amerikaanse collega's. "Nederlandse ondernemers moeten beter kijken naar de consument op zit te wachten. Wij zitten altijd op de stoel van het goede product en kijken niet goed genoeg naar de wensen van de consument."

Met zijn eigen bedrijf Lipperhey pluis Branbergen miljoenen websites door en haalt daar informatie uit waar bedrijven iets

aan kunnen hebben. Aan een betalingsbedrijf levert hij bijvoorbeeld de namen van webshops waar je nog niet met dat betalings-systeem kunt betalen. "Of een internet-marketingbureau wil weten welke webshops in de regio verbeterd kunnen worden om ze hoger in de zoekmachines te plaatsen. Leveren wij zo alle contactgegevens van een paar honderd regio-webshops. Dus eigenlijk zitten wij al op die consumentenstoel."

In de vrije uurtjes praat Branbergen met zijn collega-ondernemers van Peperzaken, Yeah en Voys over het ambitieniveau van hun Amerikaanse gesprekspartners: "We moeten

veel groter denken, zijn te bescheiden. Want hoezo zou je geen tweede Google willen worden?"

Als Branbergen morgen een goed aanbod krijgt om zich te vestigen in Silicon Valley zal hij, na een goed gesprek thuis, de koffers pakken. "Die plek is uniek, zoveel kennis bij elkaar. Niet normaal. Als je daar zit moet je nog beter je best doen. De lat wordt door meer concurrentie automatisch hoger gelegd en zo presteer je nog meer. Je merkt, ik ben ontzettend enthousiast over deze trip. Zo'n reis zou verplicht moeten zijn voor alle ict-ondernemers."