

Hoe hipper, hoe beter. Maar wat bleef er in 2023 over van Lightyear, VanMoof en andere troetelbedrijven?

Posted on 30 december 2023 by Menno Tamminga

2023 was het jaar dat beleggerslievelingen van hun voetstuk kukelden.

De val van de troetelbedrijven was de ontnuchtering na een uitzinnige economische tijd. De rente was ultralaag, de overheid smeet met geld, de economie was verhit en investeerders raakten verliefd op bedrijven en oprichters met dromen en modegrillen. Hoe hipper, hoe geliefder.

Nederland had opeens een legertje succesvolle oprichters à la Silicon Valley, kraamkamer van talent en motor van economische dynamiek.

De media vierden het succes. De zonne-auto van Lightyear in Helmond, gestart door studenten van de TH Eindhoven. De trendy fiets van VanMoof uit Amsterdam, nu ook elektrisch. In deze categorie hadden investeerders en klanten genoeg keus, zoals Stella en Qwic. Of de prille elektrische bussenbouwer Ebusco uit Deurne.

Opeens miljardair

Onbekende Nederlandse bedrijven bleken in 2020 en 2021 dankzij kapitaalinjecties van professionele beleggers miljarden euro's waard, zoals Mollie, dat betalingsverkeer soepel laat verlopen. MessageBird, een softwaremaker voor klantcontacten. Internetbank Bunq. Hun oprichters waren vaak op papier in een klap miljardair.

De coronacrisis en de winkelsluitingen maakten flitsbezorgers een fenomeen. De bezorgbedrijven leden schreeuwend hoge verliezen, maar ze vonden telkens weer investeerders die er wel geld in wilden steken. Nog een coronawinnaar: webwinkels, zoals Bol en Coolblue.

Met het succes kwam het Silicon Valley-jargon. Een beginnend bedrijf is geen starter, maar een *startup*. En een startup wil maar één ding: doorgroeien naar een *scale-up*. Het hoger-groter-sneller thema zie je ook in de naam van de lobby-organisatie van (prille) hightech bedrijven: Techleap. Geleid door prins Constantijn. Deels gefinancierd door het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. Want men moet ook Nederland als vestigingsplaats aan de man brengen in het buitenland. De overheid helpt met fiscale regelingen om kennismigranten aan te trekken.

Bovenstaande voorbeelden hebben gemeen dat hun oprichters, hun managers en hun investeerders maar één doel voor ogen hadden: groei, groei, groei.

Maar toen de centrale banken dit jaar de rente bleven verhogen sloeg de stemming onder investeerders om. Groei was goed, winst was beter. Nu, of uiterlijk volgend jaar. Anders ging de kapitaalkraan dicht. De technologische beleggerslievelingen die ook in personeelsaantallen steeds waren gegroeid, moesten in een klap reorganiseren.

Messagebird ontsloeg 240 mensen, een derde van het personeel. VanMoof (700 medewerkers) en Qwic zijn failliet gegaan. Het belangrijkste productiebedrijf van Lightyear ook. Vrijwel alle 650 personeelsleden stonden op straat. Ebusco had extra kapitaal nodig. De flitsbezorgers krompen of fuseerden. Ook bij Coolblue en Bol is de groei eruit.

Het bankroet van VanMoof ontketende leedvermaak en woede bij klanten. Prins

Constantijn (Techlesp) nam het bedrijf in bescherming. In *Het Financieele Dagblad*: 'Wat is dit voor sadistische afrekencultuur?'

De beste oprichters zijn niet ook de beste managers

Hoe negatief de stemming onder beleggers was, zag je aan de spectaculaire implosie van de beurskoers van Adyen, een gevestigd én winstgevend betaalbedrijf in Amsterdam. De koers van de beleggerslieveling kelderde op 17 augustus met 39 procent. Beleggers zagen tegenvallende groeiverwachtingen en waren bang dat meer concurrentie de winst zou drukken. Topman en mede-oprichter Pieter van der Does werd op papier in een dag 529 miljoen euro armer. In de Quote 500 zagen maar liefst acht ondernemers en beleggers door de koersval hun vermogen fors dalen.

Was de neergang van de beleggerslievelingen het logische vervolg op te hoge verwachtingen? Wat ging er mis?

Als je de rode draad zoekt tussen de stroppen, tegenvallers en teleurstellingen springen drie oorzaken eruit. De eerste is het ervaringsfeit uit Silicon Valley: de beste oprichters zijn niet ook de beste managers. Oprichters hebben een uniek idee, een visie, weten hoe ze vaart moeten maken. Maar als het bedrijf expandeert en grote financiers aan boord komen, groeit het de oprichters soms boven het hoofd. Dat ging er mis bij Lightyear en VanMoof.

Twintigers en dertigers zonder incasseringsvermogen

Misschien schort er ook iets aan de stijl van leiding geven. Zijn de oprichters onverbiddelijk genoeg in het bereiken van hun doel? Of past dat niet in de Nederlandse consensus cultuur? Schreeuwen op je werk staat sinds de onthulling over Matthijs van Nieuwkerk in een kwade reuk. Toch kan medewerkers uitdagen, ook luidkeels, onder de juiste omstandigheden helpen om de wereldtop te bereiken, zoals topmanager Martin van den Brink bewees bij chipmachinefabrikant ASML in Veldhoven.

Ander voorbeeld: de veeleisende oprichter Ali Niknam (1981) van internetbank

Bunq. Als hij om zich heen kijkt ziet hij twintigers en dertigers die het altijd goed hebben gehad. Ze 'zijn nooit echt op hun bek gegaan en hebben geen incasseringsvermogen opgebouwd. Ze fietsen al hun hele leven met zijwieltjes', zei hij dit jaar tegen *NRC*.

Tweede oorzaak: het product zelf. Een stadsfiets, en zeker een elektrische, is wat het is… een fiets. Geen unieke technologie, zeker niet als de service te kort schiet, zoals bij VanMoof. Lightyears auto was baanbrekend, maar onbeproefd op de massamarkt. De eerste versie kostte 250.000 euro. De bouwers mikten op 40.000 euro voor een 'volkszonnewagen', maar dat bleef een droom.

Ook Adyen kreeg opeens vragen van beleggers. Hoe uniek is jullie betaalproduct? Ontstaat er een prijzenslag die de vette winstmarge en dus de hoge beurskoers wegvreet? Inmiddels is de helft van de koersval van 17 augustus al weer ongedaan gemaakt. Adyen staat er beter voor dan bange beleggers dachten.

Derde oorzaak: groeistuipen. Een starter is flexibel en gemeen, *lean* en *mean*. Maar groei dwingt tot ordening, procedures, strak financieel beheer, meer medewerkers, meer overhead. Dus als het tegenzit is de reflex: reorganiseren, personeel lozen. Dat deden een hoop techbedrijven.

Rappe expansie vraagt om twee bouwstenen: mensen en geld. Het is moeilijker geworden om financiering te krijgen voor groei. De bomen groeien nog steeds, maar niet meer tot in de hemel. Mensen vinden moet wat makkelijker zijn, omdat talent van teleurstellende startups overstapt naar meer belovende. Toch klaagt de technologiesector om een tekort aan vakmensen.

Van fouten en mislukkingen kun je leren

De versobering van de fiscale regeling voor kennismigranten kan de sector betreuren, maar het drukt Nederland hard op de feiten: de eigen kennis en kunde moeten drastisch verbeteren. Dat een derde van de 15-jarigen onvoldoende leesvaardigheid heeft en dat wiskundekennis wegzakt, is onaanvaardbaar.

De valpartijen en teleurstellingen hebben ook een gunstige invloed. Falen in ondernemerschap is geen misdaad. De zaak bedriegen wel. Daarom zijn onderzoeken naar de oorzaken van de debacles nuttig. Van fouten en mislukkingen kun je leren. Dat komt de economie als geheel ten goede.

Menno Tamminga *is economisch columnist van Wynia's Week. Eerder was hij redacteur en columnist van Het Financieele Dagblad en van NRC Handelsblad.* ***Wynia's Week*** *wordt mogelijk gemaakt door de vrijwillig betaalde abonnementen van de lezers. Doet u al mee? Doneren aan Wynia's Week kan* ***HIER****. Hartelijk dank!*