



Barend Van den Brande richtte Hummingbird Ventures op in 2010. © JONAS LAMPENS

‘Tegendraads investeren is niet makkelijk als je uit Vlaanderen komt’

Barend Van den Brande en zijn durfkapitaalfonds Hummingbird scoorden deze week een van de meest succesvolle deals in de Belgische bedrijfsgeschiedenis. Zijn geheim? ‘Wij zoeken de ondernemers die impact willen hebben op honderden miljoenen levens.’

WIM DE PRETER EN
MICHAËL SEPHIHA

Wat gaat een klein Vlaams durfkapitaalfonds in godsnaam bij een piepjoung start-up in Turkije zoeken? Het was een vraag die velen zich stelden toen Hummingbird, het investeringsfonds van Barend Van den Brande (49), in 2011 in de obscure Turkse gameontwikkelaar Peak Games stapte. Het ultieme antwoord op de vraag kwam deze week, toen de Amerikaanse gameus Zynga 1,8 miljard dollar op tafel legde voor Peak Games. Amper een jaar geleden namen de Amerikanen ook al Gram Games over, een andere Turkse spelletjesmaker uit de portefeuille van Hummingbird.

Van den Brande en zijn aandeelhouders - onder wie bekende Vlaamse en Nederlandse ondernemersfamilies - scoren daarmee een van de meest succesvolle exits in de Belgische bedrijfsgeschiedenis. Peak en Gram leveren hen samen ruim 400 miljoen dollar op, op een investering van amper 6 miljoen.

Als verklaring voor dat onwaarschijnlijke succes heeft Van den Brande één woord, dat hij tijdens ons video-interview ettelijke malen laat vallen: ‘tegendraads’ zijn. Van den Brande gelooft niet in de klassieke vuistregels van het durfkapitaal en blijft bewust weg van de Vlaamse durfkapitaal-scene, die hij omschrijft als een klein vriendennetwerkje dat goed voor elkaar zorgt, maar nauwelijks een steen in de rivier verlegt. Dat is opmerkelijk, want als zoon van voormalig Vlaams minister-president Luc Van den Brande heeft hij de perfecte stamboom om door dat wereldje omarmd te worden.

Wiskundigen

Ook de investering in Peak Games was te danken aan een ‘tegendraads waarheid’, zoals Van den Brande zijn inzichten graag bestempelt. ‘Op dat moment geloofde niemand dat je je kon differentiëren met die kleine casual games. Ze waren makkelijk na te maken en men dacht dat de hype snel over zou waaien.’

De oprichter van Peak, Sidar Sahin, zag de magische formule wel. ‘Zijn team bestaat grotendeels uit wiskundigen die een andere logica volgen dan de creatieve gamesdesigners. Ze ontdekken bijvoorbeeld dat een advertentie vier keer meer

aanklekt wordt wanneer een bepaald kanonnetje in een game naar links wijst in plaats van naar rechts. En ze weten hoe ze spelers kunnen blijven uitdagen zonder hen te ontmoedigen. Door sommige levels net iets moeilijker te maken, worden de mensen bereid een euro te betalen om naar het volgende level door te gaan. Het is een verdienmodel dat, in combinatie met lage kosten, heel mooie winstmarges kan opleveren.’

Naast Turkije investeerde Hummingbird al in allerlei exotische markten, van Silicon Valley en Brazilië tot India en Zuidoost-Azië. De Belgische participaties - onder meer het Gentse Showpad - zijn op een hand te tellen. ‘Toen ik in 2000 uit de VS terugkeerde (hij werkte een tijdje bij de zakenbank SG Cowen in Boston, red.) dacht ik dat België goede fondamenteën had om een lokaal Silicon Valley te ontwikkelen. Dat was een vergissing. De Belgische vijf is gewoon te klein. We hebben hier amper één keer om de twee à drie jaar het potentieel voor een nieuwe unicorn (een start-up met een miljardwaardering, red.). Dat is te weinig om fondsen op te bouwen.’

Net als hier blijft Van den Brande in die landen ver weg van de gewestelijke orde. ‘Ook in Turkije lopen veel lokale sultans rond, ondernemers van de eerste generatie die hun geld investeren door een machtsbasis uit te bouwen via allerlei raden van bestuur. Die mensen laat ik links liggen. Ons verhaal slaat pas aan bij ondernemers

Speeddaten voor 250.000 dollar

Hummingbird lanceerde zo’n jaar geleden Blink.vc, een platform waarlangs het in contact komt met ondernemers op zoek naar zaai-kapitaal. Het principe: een videogesprek voeren met de betrokken ondernemers en hen 24 uur later zeggen of ze al dan niet 250.000 dollar kunnen verwachten van de groep. ‘Ondernemers die op zoek zijn naar startkapitaal appreciëren snelheid. Maar ze moeten vaak weken uittrekken om investeerders te ontmoeten. Die kapitaalverschaffers kijken bovendien vaak naar elkaar uit schrik een opportuniteit te missen’, zegt Barend Van den Brande. ‘Wij geven entrepreneurs duidelijkheid binnen 24 uur.’ Hij voegt eraan toe dat Hummingbird sommige van zijn beste investeringsbeslissingen in minder dan 24 uur nam. De durfkapitalist investeerde via Blink.vc al in twee bedrijven: Alloy (een interface om webapplicaties te connecteren) en Cycle (software voor productie). Ook de Brusselse start-upbouwer Founders financiert Cycle.

wanneer ze doorhebben dat we onafhankelijk werken en internationaal geïnspireerd zijn. Start-ups willen niet bestuurd worden door een lokaal vriendenclubje in hun raad van bestuur.’

Die onafhankelijke reputatie werpt zijn vruchten af. Van den Brande toont ons een tweet van Ravish Naresh van Khatabook, een Indiaas bedrijf waarin Hummingbird samen met het bekende Amerikaanse fonds Sequoia investeert. ‘Dankzij Hummingbird ben ik in contact gekomen met Sidar van Peak Games, van wie ik enorm veel geleerd heb’, schrijft Naresh in de tweet. ‘Voor mij is die tweet van onschatbare waarde’, zegt Van den Brande. ‘Het toont dat die ondernemers met elkaar praten en meebepalen met wie je wel en niet aan tafel zit.’

Soms komt het team van Hummingbird ook zelf interessante start-ups op het spoor, zoals de bekende maaltijdkoerier Deliveroo. ‘Via onze research waren we bij een Griekse food delivery beland. Het bedrijf overtuigde ons niet, maar het model intrigeerde wel. Zo hebben we Will gevonden (Will Shu, de oprichter van Deliveroo, red.). We zijn in Londen op zijn deur gaan kloppen met de boodschap dat we hem wilden helpen heel snel de wereld te veroveren.’

Obsessieel verlangen

Vandaag is de blik van Van den Brande vooral gericht op Azië. ‘Toen we in 2017 geld ophaalden, was een deel van onze thesis dat Europa aan een inhaalbeweging bezig was. Maar nu denken we dat Europa achterop aan het geraken is. De helft van de nieuwe unicorns komt uit Azië. Die bedrijven komen hier nooit in de media, maar kunnen op korte termijn naar een miljardwaardering en honderden miljoenen gebruikers groeien.’

Hij geeft het voorbeeld van het Indiase bedrijf Pristyn Care, dat met een virtueel ziekenhuismodel de klassieke gezondheidszorg radicaal wil veranderen. ‘Dat obsessieel verlangen om uitzonderlijke dingen te bouwen zie je weinig in Europa. Her beperken we ons tot het ontwikkelen van wat tools om het bestaande ziekenhuismodel te verbeteren.’

Lees verder op pagina 18



Van den Brande: 'We richten al onze aandacht en energie op het extreme talent.' © JONAS LAMPENS

Vervolg van pagina 17

Ook de Europese durfkapitaalscene vindt weinig genade bij Van den Brande. 'De helft van het geld komt van de overheid en de meeste fondsen zijn niet echt op zoek naar disruptieve ideeën. Zij maken iedereen wijs dat meer geld nodig is om die arme drommels van ondernemers te financieren en van Europa het nieuwe Silicon Valley te maken. Ze halen een paar honderd miljoen op, waarop ze een beheersvergoeding kunnen aanrekenen van 2,5 procent. Mer 10 of 20 mensen in dienst hoeft je dan geen zotte rendementen te halen. Je speelt op veilig en probeert vooral geen geld te verliezen. Maar dat staat wel heel ver af van de echte spirit van Silicon Valley, waar de gekste ideeën een kans krijgen.'

Hummingbird investeerde tussen 2010 en 2017 zijn eerste bedrag van 100 miljoen euro in 19 bedrijven. Een klassiek fonds zou dat over veel meer bedrijven spreiden, in de hoop dat er hier en daar een succes zou tussenzitten. 'Maar we hebben nu bewezen dat ons model werkt', zegt Van den Brande. 'Ons rendement op Gram en Peak is absolute wereldtop, op het niveau van fondsen als Sequoia of Accel Partners.'

Toch is hij niet van plan de deur wijd open te zetten voor nieuwe investeerders. 'We zouden probleemloos een miljard kunnen ophalen. Maar de vraag is wat je daar dan mee doet. Het zou de zaken eerder moeilijker dan makkelijker maken.' Van den Brande verkijst een lean-and-meant aanpak die hem de vrijheid geeft gefocust te zoeken naar de absolute top-bedrijven.

Duizend dossiers

'Gemiddeld bekijken we duizend dossiers voor we in een bedrijf investeren. Bij de meeste andere fondsen zijn dat er honderd. Die selectiviteit heeft te maken met de zogenaamde power law. In de gewone economie verwacht je dat de waardecreatie door ondernemingen normaal verdeeld is in een soort gausscurve, maar in de tech-sector is dat anders. Daar gaat de beste 0,1 procent aan de haal met 99 procent van de aandeelhouderswaarde en scheidt ze 99 procent van de jobs.'

We zijn nu verwend. We zoeken alleen nog naar potentiële miljardenbedrijven.

Barend Van den Brande
Oprichter Hummingbird

'We vinden onze manier van werken veel spannender. Weet je, wanneer je in een bedrijf stapt dat het potentieel heeft om de wereld te veroveren, zie je in de eerste 24 maanden iets magisch gebeuren: een kleine groep mensen die samen ingaan tegen duizend ingenieurs van Apple of een ander machtig bedrijf. Mensen die, liever dan voor Google te werken, een probleem willen aanpakken dat nog nooit iemand anders heeft opgelost. Die twee jaar alles aan de kant schuiven en dag en nacht werken om iets te doen dat duizend anderen niet kunnen.'

Barend Van den Brande

- ▶ 49 jaar
- ▶ Master in de economische wetenschappen (KU Leuven)
- ▶ Financieel analist bij de zakenbank SG Cowen in Boston, met focus op internet- en netwerkbedrijven (1996-1998)
- ▶ Mede-oprichter Big Bang Ventures (2000)
- ▶ Oprichter Hummingbird Ventures (2010)
- ▶ Hummingbird lanceerde intussen vier fondsen: I, II, III en het Hummingbird Opportunity Fund

Vijf opmerkelijke deals van Hummingbird

- ▶ Deliveroo: het fonds stapte in 2014 in de maaltijdbezorger. Vorig jaar werd het bedrijf officieus gewaardeerd aan 3 tot 4 miljard dollar.
- ▶ Peak: Hummingbird was van bij de start aan boord bij de Turkse gameontwikkelaar. De game-reus Zynga kocht die zopas voor 1,8 miljard dollar. Het fonds verdiende ruim het 50-voudige van wat het investeerde.
- ▶ Gram Games: Turkse gameontwikkelaar, ook door Zynga opgekocht (voor 250 miljoen dollar). Hummingbird verdiende 75 keer zijn investering terug.
- ▶ Kraken: een van de grootste marktplaatsen voor digitale cryptomunten zoals bitcoin. Het fonds is sinds 2014 aan boord. Kraken wordt gewaardeerd op zo'n 4 miljard dollar.
- ▶ Showpad: Hummingbird investeerde in 2013 in het Gentse softwarebedrijf. Showpad is op weg om na Combell en Collibra de derde Belgische unicorn te worden.

Het is dat 'extreme talent' dat minstens 70 procent van zijn beste investeringen verklaart, zegt Van den Brande. 'In het voetbal aanvaardt iedereen dat er maar een paar mensen met het talent van een Kevin De Bruyne rondlopen, maar in de ondernemerswereld heeft men vaak de neiging om iedereen zijn kans te gunnen. Wij doen dat niet. We richten al onze aandacht en energie op die paar mensen die voor totale disruptie gaan en met hun innovatie een impact willen hebben op honderden miljoenen levens. Daar komt het op neer, of het nu over spelletjes gaat of over kankerbestrijding.'

Een aangenaam gevolg van die aanpak is dat geen weken onderhandeld wordt over de prijs van een investering, klinkt het. 'Ienzij er heel veel volk rond de tafel zit, duurt dat bij ons maar vijf of tien minuten. Als je overtuigd bent dat een bedrijf 1 of 2 miljard waard kan worden, waarom dan meer dan vijf minuten spenderen aan de vraag of het vandaag 3 of 4 miljoen waard is?' Die aanpak is helemaal anders dan die van private-equityfondsen, waar een keiharde onderhandeling over de prijs meebepaalt hoe groot het rendement is. 'In die wereld zie je vaak dat ze ondernemers klemzetten om een betere prijs te krijgen. Wij hebben daar geen behoefte aan.'

Chiro-mentaliteit

Ook voor de vele lokale incubatoren en start-upadviseurs is hij uitermate kritisch. 'Voor een bank of een telecomoperator is zo'n incubator gewoon een manier om recht talent aan te trekken dat ze anders niet kunnen krijgen. Onze ondernemers zouden zich nooit laten coachen door iemand die nooit buiten België is geweest, laat staan dat ze er 5 procent van hun kapitaal aan zouden geven. Dat is misschien goed bedoeld vanuit een Chiro-mentaliteit om iedereen een kans te geven, maar het heeft niets te maken met disruptieve innovatie.'

Als we onze investeerders hun wenkbrauwen zien fronsen, weten we dat we goed zitten.

Barend Van den Brande
Oprichter Hummingbird

Van den Brande is zelfverzekerd, randje arrogant, maar geeft grif toe dat het hem jaren gekost heeft om zo zeker van zijn stuk te zijn. 'Het is niet gemakkelijk om tegendraads te zijn als je uit Vlaanderen komt. Vlamingen vragen zich vaak af wat hun ouders of hun vrienden over hen denken. Ze maken zich zorgen over status-symbolen, zoals de auto waarmee ze rijden. Ik heb geleerd tegen dat consensusdenken in te gaan. Wanneer onze ondernemers een presentatie houden voor onze aandeelhouders, tellen we hoeveel wenkbrauwen gefronst worden. Hoe meer dat gebeurt, hoe zekerder we zijn dat we een succesverhaal hebben.'

'Dat is lastig, want je moet ingaan tegen aandeelhouders die je respecteert en die je hun geld hebben toevertrouwd. Maar ons principe is nu eenmaal dat de grootste vooruitgang in de wereld er komt door tegen de conventionele wijsheden in te gaan. Dat is de basis van alles wat we doen.'

Ongeschreven verhalen

De toekomst zit nog te boordevol ongeschreven verhalen om al aan rentenieren te denken, zegt Van den Brande. 'Denk aan wat nog mogelijk is in domeinen als cryptomunten of synthetische biologie. We zijn waanzinnig nieuwsgierig naar alles wat ons een stap dichtert bij de toekomst. En er is de wetenschap dat we opnieuw ondernemers kunnen tegenkomen zoals Sidar Sahin en Mehmet Ecevit (de oprichter van Gram Games, red.), jongens van wie je in twee jaar dingen leert waar je in een andere sector 20 jaar voor nodig hebt.'

'In de VS staat in de biotechsector een generatie ondernemers op die geïnspireerd is door wat Facebook en co. gedaan hebben. Zij willen een bedrijf bouwen op een andere manier dan het traditioneel gebeurde, zonder het uit handen te geven aan grijze mannen die hun intellectuele eigendom verpatsen aan een multinational en die na vier jaar naar de beurs willen. Dat fenomeen boeit me enorm. Ik ben heel benieuwd of het ook naar ons gaat overwaaien.'