

**The East Netherlands**  
**Innovation (Ad)Venture Mission**  
**to**  
**Silicon Valley**  
22 - 29 september 2007



Verslag

## **Voorwoord**

Dit is het verslag van de derde Twentse handelsmissie naar Silicon Valley sinds begin 2005. Het is een inspirerende reis geweest. Wie zich hebben laten inspireren en waardoor zij zich hebben laten inspireren leest u allemaal in dit verslag. Veel deelnemers hebben hieraan hun bijdrage geleverd. Daardoor bevat het verslag niet alleen waardevolle informatie, maar vooral ook bespiegelingen en persoonlijke ideeën of suggesties. Het gaat immers allemaal om mensen die met elkaar het werk moeten doen. Mijn eigen ervaringen heb ik verwoord in een artikel dat verschenen is in Twentevisie en dat integraal in dit verslag is opgenomen.

Persoonlijk treft mij dat de gezamenlijkheid waarmee dit verslag tot stand is gekomen meteen een illustratie is van de bereidheid en motivatie van alle deelnemers om gezamenlijk te bouwen aan de sociaal-economische positie van Twente. Je zou het kunnen zien als een concreet wapenfeit van die gezamenlijkheid.

Ook al is het verslag - in eerste instantie - gemaakt voor de deelnemers aan de reis, hoop ik dat iedereen die dit verslag leest geïnspireerd raakt door hetgeen wij uit Silicon Valley hebben meegenomen. Maar ook als u dit verslag niet leest gaat u de invloed van deze bagage in Twente voelen. Inmiddels worden door de deelnemers de eerste ideeën al omgezet in concrete acties, zodat we daadwerkelijk vruchten kunnen gaan plukken van de investering. Het beste van Silicon Valley, Powered by Twente!

Ik wens iedereen veel lees- én werkplezier.

Peter den Oudsten  
Delegatieleider

## **Inhoudsopgave**

Voorwoord	2
Inhoudsopgave	3
Lijst van deelnemers	4
Programma	6
'It is not about the Money, it is about entrepreneurship'	7
<i>Zondag 23 september tot en met dinsdag 25 september</i>	
High-Tech Connections forum	9
<i>Maandag 24 september</i>	
Linden Lab	10
Palo Alto City Council Meeting	12
<i>Dinsdag 25 september</i>	
Reflectie-sessie I	13
<i>Woensdag 26 september: Entrepreneurial environment</i>	
Stanford Technology Ventures Program	14
Stanford Office of Technology Licensing	15
Stanford Research Park	17
Plug and Play Tech Center	18
Amidzad Ventures	19
Fenwick & West	20
Start-up speeches at Plug and Play	21
Reflectie-sessie II	22
<i>Donderdag 27 september: Industry Insights and Case Studies</i>	
Zing	24
LinkedIn	25
HP Labs	26
4HomeMedia	27
SolFocus	28
<i>Vrijdag 28 september</i>	
Joint Venture Silicon Valley Network	29
Reflectie-sessie III	31

## **Lijst van deelnemers**

Carry Abbenhues	Gedeputeerde Economie, Toerisme en Arbeidsmarkt, Provincie Overijssel
Kees van Ast	Vice-Voorzitter CvB, Universiteit Twente
Iddo Bante	Zakelijk Directeur, Centre for Telematics and Information Technology, UT
Hans ter Beek	Manager Sales B2B, @Work
Wybrand Beugelink	Notaris, Kienhuis Hoving
Arthur Burghouts	Directeur, Insights International BV
Rob Dieleman	Algemeen directeur, Axis Media Ontwerpers BV
Kees Eijkel	Directeur, Kennispark Twente
Gerard ter Ellen	Wethouder Economische Zaken, Gemeente Hengelo
Martijn Enter	New Business Developer, Tweehuysen
Rob Gregorowitsch	Directeur Voorlichting en Wetsuitvoering, Kamer van Koophandel Oost-Nederland
Aard Groen	Directeur, NIKOS, UT
Geert Haisma	Algemeen directeur, Nederlands Adviesbureau voor Risicomanagement
Jeroen Hatendoer	Directeur, Mile Beheer
René de Heer	Senior Projectmanager, Axis Media Ontwerpers BV
Eric Helder	Wethouder Economische Zaken, Gemeente Enschede
Harm ten Hoff	Managing Director, H. ten Hoff Consultancy / Baylink
Albert Hoogeveen	Senior Projectmanager, Oost NV
Wilma van Ingen	Algemeen directeur, Kamer van Koophandel Oost-Nederland
Rob van Lambalgen	Directeur-secretaris, Innovatieplatform Twente
Miriam Luizink	Technisch Commercieel directeur, MESA+, UT
Geatse Meester	Directeur, Better.be
Marius de Mol	Directeur, Eduper Advies
Bert Nijmeijer	Directeur, Mindshift
Johan Osinga	Directeur Strategie, Provincie Overijssel
Peter de Oudsten	Burgemeester, Gemeente Enschede
Bas Pleging	Investment Manager, PPM Oost
Peer Reinhard	Directeur, Quality On-Line
Jaap van Tilburg	Senior Projectmedewerker, NIKOS, UT
Rosalie Urselmann	Associate, Silicon Valley Europe
Nicole Verzijl	Beleidsadviseur, Gemeente Enschede
Geert Wieffer	Algemeen directeur, STODT



## Programma

Kort programma zoals opgenomen in de Program Guide:

### 2.1 Program at a glance

	<b>Morning</b>	<b>Afternoon</b>	<b>Evening</b>
<b>Saturday 22 September</b>	Check-in Schiphol  KL 605 AMS – San Francisco 11:10 – 13:05	Transfer to Marriott Hotel San Francisco	Quick group dinner
<b>Sunday 23 September</b>	Kick-off meeting  Leisure program – Biking the Golden Gate Bridge	Leisure program – Biking the Golden Gate Bridge	HTC 2007 Opening Night
<b>Monday 24 September</b>	HTC program	<i>Group 1:</i> HTC matchmaking  <i>Group 2:</i> Linden Lab	HTC dinner  Small delegation to City Council Meeting Palo Alto
<b>Tuesday 25 September</b>	HTC program	Transfer to Palo Alto  Reflection session	<i>Enschede – Palo Alto Economic agreement wine and cheese gathering</i>  Group dinner
<b>Wednesday 26 September</b>  <b>"Entrepreneurial environment"</b>	<i>Meeting at Stanford University with:</i>  Stanford Technology Ventures Program  Office of Technology Licensing  Stanford Research Park	<i>Meeting at Plug and Play Tech Center with:</i>  Plug and Play Tech Center, incl. 2 CEOs of "their" start-ups  Amidzad Ventures  Fenwick & West	Reflection session  Group dinner
<b>Thursday 27 September</b>  <b>"Industry insights and Case Studies"</b>	<i>Group 1:</i> Zing, LinkedIn  <i>Group 2:</i> HP Labs incl. tour	<i>Group 1:</i> 4HomeMedia  <i>Group 2:</i> SolFocus incl. tour	Group dinner
<b>Friday 28 September</b>	Joint Venture Silicon Valley Network  Reflection /wrap up session	Transfer to airport  Check in KL 606 SFO – AMS 15:10	In flight
<b>Saturday 29 September</b>	Arrival on Schiphol 10:25		

## **'It is not about the Money, it is about entrepreneurship'**

Artikel zoals verschenen in Twentevisie 08/2007.

Silicon Valley heeft een wereldwijde uitstraling van ondernemerschap, succesvolle bedrijven en een zinderend economisch klimaat. De bakermat van bedrijven als Apple, Microsoft, HP, Yahoo en Google. En de nieuwe generatie bedrijven staat al weer klaar. LinkedIn en Second life zijn bedacht en groot geworden in de Valley. Honderden startende ondernemers, vaak creatief, jong en hoog geschoold, zoeken allemaal een manier om met hun idee een wereldmarkt van ten minste 1 miljard dollar te veroveren. Dit klimaat mag als voorbeeld dienen voor Twente. Twente heeft alles in zich om een belangrijke kennisregio te worden. Maar het gaat uiteindelijk om de manier waarop de verschillende onderdelen bij elkaar worden gebracht. En dat is iets wat in Silicon Valley tot in de finesse is uitgewerkt.

Een uitgebreide Twentse delegatie van ondernemers, onderwijsvertegenwoordigers, politiek bestuurders van provincie en regio en de Kamer van Koophandel bezocht eind september het High Tech Connections forum. Dit evenement, georganiseerd door het ministerie van Economische Zaken is gericht op het koppelen van Amerikaanse en Nederlandse ondernemingen. Met San Francisco als uitvalsbasis een ultieme gelegenheid om vervolgens met de Twentse delegatie op zoek te gaan naar de achtergrond van het succes van Silicon Valley. Met twee duidelijke doelen voor ogen: kunnen we zaken doen en kunnen we leren van Silicon Valley? Voor Twentevisie schreef delegatieleider Peter den Oudsten (burgemeester van Enschede) een verslag van het werkbezoek.

Een stevige delegatie uit Twente bezocht eind september het High Tech Connections forum. De Nederlandse staatssecretaris Frank Heemskerk verwees in zijn toespraak naar het Twentse Mesa+ als het belangrijkste Nederlandse instituut op het gebied van nanotechnologische toepassingen. Maar het bleef niet bij een verwijzing. Onze Twentse bedrijven lieten ook van zich spreken. Tijdens de zogenaamde elevatorpitches, waarin je in 60 seconden moet uitleggen wat je doet en wat je wilt, kon Amerika kennismaken met QualityOnline, Micronit, Steray, Mag Productions, Bizz Design, Infortelligence, InfoTopics en Fortes TKF en Teletop. Uiteindelijk deden de wandelgangen het verdere werk. Hier werd gesproken en genetwerkt met Amerikaanse bedrijven, met aanwezige directeuren van de ministeries van Economische Zaken, Volksgezondheid en de ruim vertegenwoordigde groep van Nederlanders die al bezig zijn met business in de Verenigde Staten. Ik vind echt dat Twente hier een duidelijke indruk heeft achtergelaten die zich laat samenvatten in de kernwoorden vooroplopende kennis, slimme ondernemers en praktisch en ondernemend openbaar bestuur.

### ***Stanford University***

De in Palo Alto gevestigde Stanford University vormt het hart van het ecosysteem van Silicon Valley. Jonge studenten en onderzoekers zijn bezig met de nieuwste technieken bedoeld om de grote maatschappelijke wereldproblemen aan te pakken en op te lossen. Maar wel gekoppeld aan ondernemerschap. Want het blijft niet bij de technologische ontwikkeling. Het gaat er vooral om wat je met de technieken kunt doen. En dat werd zichtbaar in de vele bedrijven die door onze delegatie werden bezocht. Linden Lab, het bedrijf dat Second Life heeft bedacht wil een nieuwe dimensie geven aan internet. Het bedrijf kiest er voor een platform beschikbaar te stellen aan de hele wereld. Op dit platform is het mogelijk om mensen en bedrijven van 'all over the world' met elkaar in contact te brengen. De Global Village in werkelijkheid. Of LinkedIn, een bedrijf dat een businessnetwerk heeft opgezet waarbinnen mensen op zoek kunnen naar het talent dat nodig is voor de eigen business. Maar ook de bestaande merken zoals HP blijven bezig met het vernieuwen van hun producten. Marktvraag en gebruiksgemak staan daarbij voorop.

### ***Mentaliteit***

Het ondernemersbewustzijn en de wat moeilijk te omschrijven vibratie maken dat er in Silicon Valley meer mogelijk lijkt dan in Twente. De eerste snelle analyse van de

delegatie concentreert zich vooral op het psychologische klimaat en de cultuur. De economie is veel meer selfsupporting. De mentaliteit van ondernemers is gericht op succes, mogelijkheden en geloof in eigen kunnen. Jonge ondernemers weten dat de slaagkans van hun bedrijf vergroot met een goed businessplan, een goed product, een grote markt en veel doorzettingsvermogen. Alleen met deze houding zijn er kapitaalverschaffers die veel geld willen investeren. En daarmee neemt iedereen een risico. Maar wel met de wetenschap dat mislukken mag. 'Embrace Failure' is een veelgehoorde opvatting met meer dan alleen een symbolische waarde. Er heerst een cultuur waarbij jonge mensen worden aangemoedigd om een bedrijf te starten, risico's te nemen en er volledig voor te gaan. Interessant daarbij is het overigens dat het aandeel immigranten dat een bedrijf start groot is. Veel migranten kiezen voor de weg van het ondernemerschap en zijn daarin behoorlijk succesvol.

Het klimaat is belangrijker dan de strategie. Het ondernemerschap, lef en durf, en de wederzijdse uitdaging van studenten en ondernemingen worden gekoppeld aan de infrastructuur van de universiteit, het uitstekende onderwijs en de onontkoombare kennisoverdracht over het ondernemerschap. 'It is not about money', zo horen we steeds, 'it is about entrepreneurship'. En daar is een lieve duit mee te verdienen als je kijkt naar bijvoorbeeld het eigen vermogen van de Stanford University. Inmiddels ruim 12,5 miljard dollar.

### **Palo Alto**

Enschede heeft al jaren een stedenband met Palo Alto. En er is alle reden om deze band te versterken. Niet in de laatste plaats omdat duidelijk is geworden dat in Silicon Valley veel te halen valt als het gaat om de manier waarop ondernemerschap, kennis, kapitaal en een goede infrastructuur bij elkaar gebracht moeten worden. Maar ook om daarmee reeds bestaande relaties tussen de Universiteit van Twente en Stanford, de samenwerking van verschillende bedrijven uit Twente (Smart Tip) met Amerikaanse ondernemingen te ondersteunen.

En we hebben ook nog eens wat te brengen. Want eens te meer werd duidelijk dat Twente in Palo Alto wordt gezien als een goede brug naar Europa. Bovendien is Enschede met bijvoorbeeld ruimtelijke ordening en milieupolitiek, woningbouw, sociale en culturele thema's toch interessant voor het gemeentebestuur. Immers daar waar de markt het leven bepaalt, komen meer sociale thema's er bekaaid af.

De jarenlange band tussen Enschede en Palo Alto is nu aangevuld met een Economic Alliance. Daarmee is de stedenband van Enschede en Palo Alto op een hoger plan gekomen en functioneert het nu veel meer als een overeenkomst tussen Twente en Silicon Valley. Daarom zou volgend jaar opnieuw een missie moeten worden georganiseerd waar ook andere gemeentebestuurders en ondernemers aan deelnemen.

Op die manier kan iedereen met eigen ogen zien dat Twente nu al op de goede weg is. Onder meer met de hulp aan startende ondernemingen, ondernemende universiteit, een geweldige hogeschool zoals Saxion, een innovatiebeleid gericht op focus en massa vastgelegd in de innovatieroute. Maar leren van de meest succesvolle regio in de wereld kan ons zeker geen windeieren leggen.

Peter den Oudsten



## High-Tech Connections forum

Van zondag 23 tot dinsdag 25 september bezochten we het derde High Tech Connections (HTC) forum: een conferentie die gericht is op samenwerking tussen Amerikaanse en Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen. Organisatoren van HTC zijn prominente bedrijven zoals ASML, IBM, Microsoft, Oracle, Philips, het Ministerie van Economische Zaken en de Amerikaanse ambassade in Nederland.



Na een welkomstreceptie en diner op zondagavond, is het forum op maandag officieel van start gegaan met welkomsttoespraken van premier Jan Peter Balkenende (video toespraak), staatssecretaris Frank Heemskerk van Economische Zaken - in het buitenland Minister for Foreign Trade! - en onder meer Roland Arnall de Amerikaans Ambassadeur in Nederland. Hierna was het tijd voor uitwisseling van ideeën en informatie in de indrukwekkende 'elevator pitch' sessie (verkoop jezelf en je bedrijf in één minuut) en de individuele 'matchmaking' sessie

(het 'koppelprogramma'). Op de tweede dag waren er thematische sessies georganiseerd met prominente sprekers over onder meer nanotechnologie, technologische ontwikkelingen in de gezondheidszorg en veiligheid.

In totaal waren ongeveer 150 vertegenwoordigers van Nederlandse bedrijven en onderzoeksinstituten naar San Francisco gekomen om met hun Amerikaanse partners de mogelijkheden voor samenwerking op technologisch en/of commercieel terrein te verkennen. De deelname van onze stevige delegatie uit Twente viel in positieve zin op. In de sessie over nanotechnologie, maar ook bij gezondheidszorg, was een duidelijke Twentse inbreng. Jaap en Peer hebben stevige 'elevator pitches' neergezet en in de 'matchmaking' sessie zijn verschillende nuttige contacten gelegd door onze ondernemers.

Een paar reacties die ik uit de groep heb opgetekend:

- De 'matchmaking' was heel waardevol.
- Onze deelname heeft enorm bijgedragen aan de zichtbaarheid van Twente in Den Haag.
- De hele groep heeft individueel waardevolle contacten kunnen leggen met Amerikaanse en Nederlandse bedrijven, instellingen en/of overheden.
- Het was jammer dat de deelname van Amerikaanse zijde zo beperkt was.



Met die laatste kanttekening erbij is onze deelname aan HTC al met al een waardevol onderdeel van onze handelsmissie geweest.

Nicole Verzijl

## Linden Lab

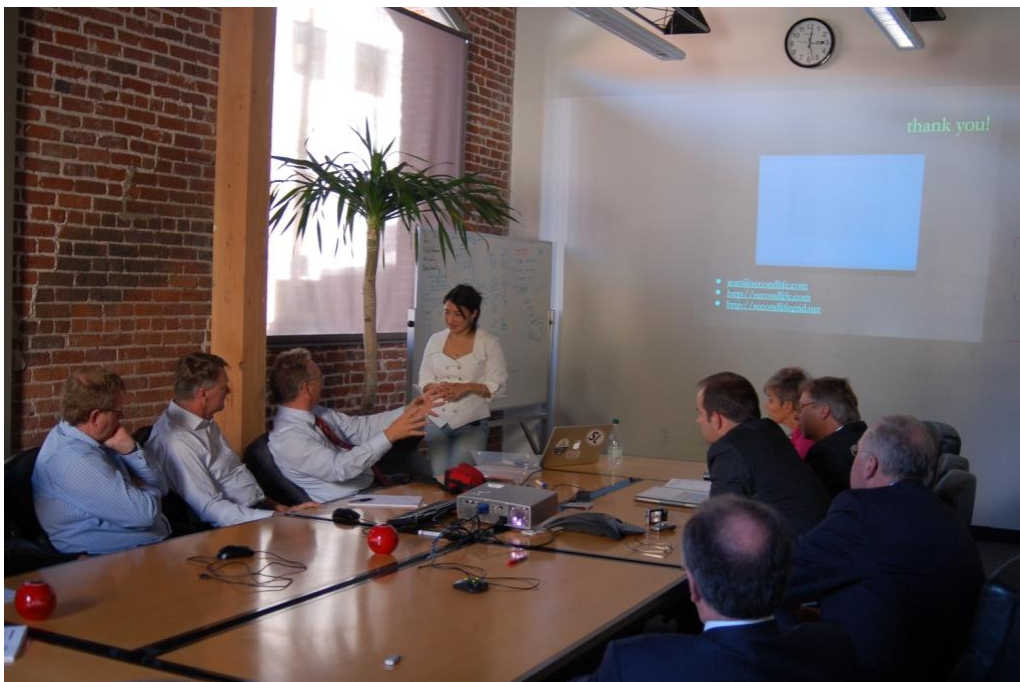
Na een hevige rollercoaster taxirit door het prachtige zonovergoten San Francisco, arriveerden we *en groupe* bij Linden Lab. Na een hartelijke ontvangst (Hi, how are you!!! So niiiice to have you over!!!). Werden we naar een presentatieruimte geleid. Linden Lab is gevestigd in een fraai opgeknapt fabriekspand. Helaas was het verboden om foto's te maken van het interieur.



Jean Miller, Director of International Initiatives, hield vervolgens een helder betoog over Second Life. Een virtuele wereld op het internet waarin mensen, gerepresenteerd door een zogenaamde 'avatar' interacteren. Voor velen van ons een compleet nieuw fenomeen. Jean benadrukt een aantal keren dat het geen 'videogame' is, maar gewoon 'internet' en dus een communicatietool. Second Life mikt dan ook niet op gamers, maar op web users.

Linden Lab faciliteert vooral. Het stelt de virtuele wereld (Second Life) beschikbaar. Users creëren de inhoud en houden hiervan ook de rechten. Zij bebouwen de eilanden en ontwikkelen producten en diensten. Vervolgens interacteren de users en wisselen uit. Dat gebeurt vaak in de vorm van chats, groepssessie, maar zeker ook door ontwikkelde producten en diensten te verhandelen tegen Linden dollars, een virtuele munteenheid die kan worden omgewisseld tegen harde US dollars.

Linden Lab verdient de kost door de verkoop van eilanden en door een kleine marge op het wisselen van Linden dollars naar US dollars. Daarnaast verdient Linden Lab aan het ondersteunen en adviseren van grote klanten zoals bij het opzetten van events en marketingacties.



Jean Miller vertelde dat vooral 'events' met een hoge mate van interactie tussen aanbieder en SL-ers een grote marketingimpact hebben. Grote merken als Mercedes,

Nike, maar ook steden en regio's hebben hierbij al mooie resultaten weten te bereiken in vergelijking met traditionele media. Vooral de 'stickiness' van SL in vergelijking met websites is opmerkelijk; mensen blijven langer hangen op de events. Er ontstaat dus een sterkere binding.

LindenLab is in San Francisco ontstaan in 1999 en opgezet door Philip Rosedale. En werd al in een heel vroeg ondersteund door een groep van investeerders. Lindenlab heeft nu 200 werknemers en gaat het komende jaar verdubbelen in omvang. Het bedrijf is winstgevend en verdient nu ca € 8 miljoen dollar per maand. Inmiddels is ook begonnen met een aantal nieuwe vestigingen in Singapore en ergens in Europa (mooie lead voor OOST NV).

De verwachting is dat Second Life zich in de komende jaren doorontwikkelt tot een krachtig maatschappelijk en economisch instrument, doordat in de virtuele realiteit alles uit de gewone wereld nagebootst kan worden. Dit betekent dat er virtueel kan worden gewinkeld en dat bedrijven er bijeenkomsten kunnen organiseren, nieuwe marketingconcepten kunnen uitproberen en nieuwe producten kunnen presenteren. Ook verbindingen tussen de virtuele wereld en de werkelijke wereld kunnen gemaakt worden, zodat producten, besteld in Second Life in werkelijkheid thuis worden afgeleverd. Maar omdat alles kan worden nagebootst, zoals porno en criminaliteit, kleven er ook nadelen aan het medium. Onduidelijk is nog hoe zich dit naar de toekomst toe ontwikkelt: succes of verdomhoekje!

Rob Dieleman en Rob van Lambalgen

## **Palo Alto City Council Meeting**

Met een klein deel van de delegatie hebben we op maandag avond vanuit San Francisco de City Council Meeting van de gemeente Palo Alto bezocht. Op deze avond stond namelijk de beslissing over het aangaan van een Economic Alliance met de gemeente Enschede op de agenda van de Council.

Rond kwart voor zeven arriveerden Carry Abbenhues, Kees van Ast, Arhtus Burghouts, Eric Helder, Wilma van Ingen, Peter den Oudsten en ondergetekende in de vergaderzaal van de City Council. Op dat moment was de echte council meeting nog niet begonnen. Men was verwickeld in een boeiende discussie over de elementen die in de milieu effect rapportage voor de nieuwbouw van het Stanford University Hospital moesten worden meegenomen. Groot probleem bleek het aantal banen te zijn dat met de uitbreiding van het ziekenhuis zou ontstaan en de daarmee gepaard gaande huisvestings- en bereikbaarheidsproblemen. De uitspraak van burgemeester Kishimoto "Unfortunately, we are already a very jobs-heavy area" maakt indruk op ons. Die zullen wij in Twente niet snel horen!

Meteen bij de start van de Council meeting (tegen 8 uur) blijkt de charme van de directe democratie. Alle aanwezigen op de publieke tribune mogen inspreken over onderwerpen die niet op de vergaderagenda staan. Daarvoor hoef je alleen ter plekke een briefje met het onderwerp in te dienen bij de griffie. We worden wat ongeduldig als de derde "local lunatic" zich meldt om over hetzelfde politieprobleem te spreken, maar ja, dat hoort er dan ook bij. Overigens bestaat de City Council uit negen leden inclusief de burgemeester. De publiek tribune is groot en was die avond goed gevuld.

Vlak daarna zijn wij aan de beurt! Na een hartelijk welkom door burgemeester Kishimoto krijgt Peter den Oudsten het woord om zijn delegatie aan de City Council voor te stellen en een korte toespraak te houden.

Vervolgens wordt de proclamatie voorgelezen door council member LaDoris Cordell waarmee de burgemeester en zijn delegatie formeel welkom worden geheten. Eén van de overwegingen in de proclamatie luidt als volgt: "Whereas, both cities are home to the world class institutions of Twente University in Enschede and Stanford University in Palo Alto. In addition, both are home to internationally competitive financial and professional services and a broad range of strategic industry clusters". Helemaal mee eens!



De ingelijste proclamatie wordt vervolgens door burgemeester Kishimoto – samen met een gouden sleutel van de stad! – aan Peter den Oudsten overhandigd. Het kado dat Peter heeft meegebracht voor burgemeester Kishimoto beeldt de lange innovatietraditie in Twente uit: ingelijste foto's van twee experimenten die meer dan een eeuw uit elkaar op dezelfde weg in Enschede zijn uitgevoerd. Als eerste een experiment om stofproductie op zandwegen te verminderen door bijmenging van een teerproduct in de weg. Als tweede de snelheidsrecordpoging met de zonneauto van de UT een paar jaar geleden.

De stemming laat op zich wachten tot alle inhoudelijke agendapunten zijn afgehandeld. Daar wachten wij niet op. Later op de avond zal de City Council unaniem instemmen met het aangaan van de Economic Alliance met Enschede en zo konden wij aan het eind van de week met een door beide burgemeesters ondertekende Economic Alliance weer naar Nederland vliegen.

Nicole Verzijl

# **Reflectie-sessie I**

## Mission Statement

Om een grotere groei van werkgelegenheid (doelstelling van 10.000 extra kennisintensieve arbeidsplaatsen) in Twente te bereiken moeten we alle kansen benutten. Richting komt uit het onderzoek van Martijn Enter die Palo Alto, Cambridge, Leuven en Twente heeft vergeleken: meer eigen producten i.p.v. diensten in de markt zetten, bij voorkeur gaan voor een mondiale markt, en alle partijen moeten een steentje bijdragen aan de randvoorwaarden.

## Support

Uit de groep komt naar voren dat de support-structuur aandacht behoeft. Gedacht wordt aan het inschakelen van ondernemers met ervaring, zoals Cees Jan Koomen, als business coach. Ook wordt de wens geuit start-ups uit te rusten met directieteams waarin verschillende expertises aanwezig zijn (techniek, markt, operations). Er dienen "support tools" te worden ontwikkeld, zodat snel op kansen kan worden ingespeeld. Ondernemers dienen risico's te nemen (ondernemerschap) en aan te geven aan welke vormen van ondersteuning behoefte is. De overheid dient een lange termijn visie te ontwikkelen, inspeland op de wensen vanuit het bedrijfsleven, en daarin ook niet risicomijdend te zijn. Durf! Opzetten angel fund?

## Imago

De regio moet beter "op de kaart gezet worden", met een gemeenschappelijk profiel. Meer aandacht voor P.R. dus. Dat is goed voor de positie van Twente in Den Haag, maar ook in het buitenland. Bijvoorbeeld: VS ambassadeur uitnodigen in Twente en interviews in internationale magazines (Aart Groen in Small Times, etc.). Het bezoek van de zware Twentse delegatie aan het High Tech Connections forum heeft de zichtbaarheid van Twente zeer versterkt. Ook is het goed geweest voor het onderlinge netwerk.

## Relatie Twente – Silicon Valley

De regio moet niet alleen maar afwachten op activiteiten vanuit Palo Alto (alleen maar "halen"), maar ook nadrukkelijk het initiatief nemen en dus "brengen". Twente kan zich ontwikkelen als "Gateway to Europe" op het gebied van kennis. De maakindustrie moet ook betrokken worden. Amerikanen staan open voor samenwerking. Zij willen snel een groot marktaandeel. Proberen om tot een goede "matching" te komen van Twentse bedrijven en kennisinstellingen met bedrijven en kennisinstellingen in Silicon Valley. Oost NV gaat i.s.m. de Netherlands Foreign Investment Agency en het netwerk van Technisch Wetenschappelijk Attachees pro-actief bedrijven werven en daarvoor de relaties met Palo Alto gebruiken.

## Bescherming van kennis

In het kader van kennisbescherming dient niet alleen te worden gedacht aan patenten; ook alternatieven bekijken. Soms is het zinniger zo snel mogelijk een zo groot mogelijk deel van de markt te pakken (focus op verdienen) dan tijd te investeren in bescherming van kennis. Benutten van voorsprong in de tijd; snelheid boven perfectie. Het idee wordt gelanceerd om tot een licentie-desk te komen in de regio.

Albert Hoogeveen en Nicole Verzijl

# **Stanford Technology Ventures Program**

Gastvrouw: Theresa Lina Stevens, Director Strategy and Marketing

Theresa neemt ons in een inspirerende presentatie mee in het ondernemende ecosysteem in Silicon Valley. Het Stanford Technology Ventures Program (STVP) speelt hierin een belangrijke rol. STVP leert ondernemers skills aan techneuten en onderzoekers, zodat zij technologische innovaties kunnen gaan inzetten "to solve major world problems". Het doel van STVP is om studenten te inspireren en klaar te stomen voor leidende rollen binnen bestaande bedrijven, start-ups en universiteiten. Om te zorgen dat de studenten een entrepreneurial mindset krijgen. Die mindset omschrijft Theresa als volgt:

- seek and see opportunity where others don't
- innovate
- take action
- leverage resources around you
- be willing to fail
- create value
- inspire others



Het belangrijkste gevoel dat we aan de presentatie van Theresa overhouden is dat ondernemerschap op Stanford in de lucht zit, en STVP zorgt er voor dat alle studenten een flinke ademdeug binnen krijgen. Een paar markante uitspraken:

- Over het ecosysteem: "It's not the pieces, but the way in which they come together"
- "There are a lot of analogies between Hollywood and Silicon Valley" (het feit dat iedereen dicht bij elkaar in de buurt zit bepaalt voor een belangrijk deel het succes; toevallige ontmoetingen)
- "A lot of Stanford professors are also entrepreneurs, or wish they were!"
- "A dip in the economy is a chance" (het is goedkoper om mensen aan te nemen, en je hebt weer meer tijd voor R&D)
- "Entrepreneurial skills are the key to unlocking the technological innovations"

STVP is onderdeel van de School of Engineering, maar is open voor alle studenten op Stanford. De activiteiten van STVP:

- Onderwijs (bachelors en masters)
- Onderzoek
- Ontsluiten van informatie en netwerken o.a. via de Educators Corner: een website met duizenden video clips en podcasts over ondernemerschap voor studenten, docenten, en ondernemers over de hele wereld (<http://edcorner.stanford.edu>)
- Coaches-on-call (coach vanuit het bedrijfsleven waar studenten vragen aan kunnen stellen)
- Entrepreneurship week (in 2008 van 22-29 februari) incl. speed-dating, banenmarkt, feestjes en op 22 februari de start van het Global Innovation Tournament (studenten krijgen 4 dagen de tijd om zoveel mogelijk waarde te creëren; vorig jaar was de opdracht "What could you have done with a pack of post-it notes?")

Take-home message: Het gaat om het ondernemende ecosysteem, dat vooral bestaat uit mensen met een niet onaanzienlijke bijdrage van de factor cultuur. En die laat zich best onderwijzen, ontwikkelen en uitdagen!

Nicole Verzijl

## **Stanford Office of Technology Licensing**

Gastvrouw: Katherine Ku, CEO Stanford Technology Licensing Office (TLO)

Wat doet TLO?

- Filtering van de invention disclosures van Stanford (verplichte aanmelding door de wetenschappers)
- Het patentproces
- Marketing en licensering vanuit de bestaande octrooiportefeuille
- Juridische begeleiding van industriële contracten van Stanford

Het gehele proces (cradle to grave) wordt aan 1 van de 7 licensing officers gekoppeld. Deze zijn autonoom in het nemen van beslissingen, binnen de beleidslijnen. Iedere officer runt ca 300 dossiers.

Op basis waarvan maakt TLO haar keuzen?

- Do what is best for the technology
- Foster good industrial relations
- Be reasonable and flexible
- Be action/result oriented

Wat zijn de relevante facts and figures?

- Sinds ca 1970 actief, nu pas de tweede CEO
- Sindsdien 6500 disclosures, die geleid hebben tot 2450 actieve dossiers en 2700 licenses
- Ongeveer 50% van disclosures leidt tot een patent, ongeveer 50% daarvan tot een license
- Verreweg de meeste dossiers zijn verliesgevend. Een klein aantal zorgt voor de positieve cash-flow, vooral de DNA-gerelateerde dossiers en Google. 3 uit 6500 zijn een big winner (!), 53 cases hebben geleid tot meer dan 1 M inkomsten.
- De verdeelsleutel na aftrek van kosten is: 15% naar TLO, dan 1/3 naar uitvinder(s), 1/3 naar school en 1/3 naar department.



Waar zitten de interessante patenten voor licensering?

- Patenten zijn over het algemeen zeer early stage (15 jaar vanaf markt); dat leidt tot hoog risico en lage royalties

- Mede daarom zoekt Stanford vooral naar de brede patenten
- Vooral Medical en Electrical Engineering. Licenses naar Corporates en MKB zijn zeer verschillend. Vooral de koppeling Physical Sciences en Corporates levert weinig deals op.

Is er een betekenis voor start-ups?

Ongeveer 10% van de licenses gaat naar start-ups. Dit is de tweede optie, als de interesse van bestaande bedrijven achterwege blijft (vb: Google). In deze gevallen worden de normale financiële transacties (base fee, royalty afspraak en eventuele milestone payments) aangepast en gedeeltelijk omgezet in aandelen.

Wat zijn de wijze lessen?

- It's a numbers game; slechts enkele cases zorgen voor de dekking van de gehele operatie
- Geduld is een absolute noodzaak
- Er is geen diepgaande analyse; men gaat uit van de ervaring en gut feeling van de officer die alle beslissingen neemt; er is wel een checklist van onderwerpen die impact hebben op de licenseerbaarheid van een patent
- Men is niet geïnteresseerd in metrics: de jaarrekening is het belangrijkste meetinstrument en wordt kwalitatief geïnterpreteerd; succes wordt kwalitatief bepaald: reasonably happy inventors, reasonably happy industrial partners

Kees Eijkel heeft nog een tweede gesprek gevoerd met TLO (Luis Meija). Aanvullingen uit dat gesprek:

- Wat betreft de deelname in start-ups valt op dat de UT tegenwoordig dezelfde structuur gebruikt, afgezien van het feit dat TLO niet alleen op aandelen stuurt, maar ook op een financiële deal, inclusief een upfront payment. UT is hier "liever".
- Gezien de omvang van de UT op dit terrein (kleiner dan Stanford, en vanwege het ontbreken van een Bayh Dole wetgeving in NL hebben we zelf maar controle over een derde van de patenten) geeft men aan dat een volledig TLO systeem een zware opgave zal zijn: de numbers game is moeilijk te spelen met kleine getallen.
- Marketing van patenten kent de volgende elementen:
  - Leads die de inventors meegeven
  - De eigen database, waarbij gekoppeld wordt aan de keywords van de uitvinding
  - De keywords in Google onderzoeken: aanvullende leads vergaren
  - Het verkennen van de meest relevante market research reports
- Op basis hiervan worden bedrijven persoonlijk aangeschreven en gebeld, met een korte pakkende tekst en een verwijzing naar de TLO site, waarop meer info staat over het betreffende patent
- Per patent wordt 10 uur in marketing gestopt

Kees Eijkel en Carry Abbenhues



## Stanford Research Park

Host: Ramsey Shuayto, asset manager

- Stanford Research Park (SRP) kent al een lange geschiedenis. Deze gaat terug tot 1951. SRP kan zelfs worden beschouwd als de kiem van wat later Silicon Valley is geworden.
- SRP biedt een aantrekkelijke omgeving voor innovatieve bedrijven (variërend van HP tot nieuwe biotech bedrijven), maar ook voor business consultants en experts in intellectuele eigendom. Het is juist deze combinatie van factoren die SRP succesvol maakt.
- Natuurlijk is de toegang tot de (kennis, studenten en netwerken van) Stanford Research University een belangrijk voordeel (het is maar een klein stukje fietsen daar naartoe).
- De plek is zeer aantrekkelijk, pal naast de tot de gemeente Palo Alto behorende campus. Het is een fraaie parkachtige omgeving. In het bestemmingsplan is voorgeschreven dat in een lage dichtheid (en niet te hoog) wordt gebouwd.
- SRP is er trots op dat er al die jaren een gecontroleerde ruimtelijke ontwikkeling heeft plaatsgevonden die het unieke natuurlijke karakter van het terrein in tact heeft gelaten.
- De relatie met de gemeente Palo Alto kent enige spanningen, bijv. de bereikbaarheid is niet optimaal, er gaat veel verkeer door een woonwijk naar SRP. Ook levert de ruime opzet spanning op met de gemeente, aangezien daar (door steeds aan laagbouw vast te houden) een ruimteprobleem is ontstaan. SRP/Stanford probeert daarom wat terug te doen voor de stad, bijvoorbeeld door ruimte bieden voor een sportaccommodatie op eigen terrein.
- SRP is eigendom van Stanford University; beheer en exploitatie worden (op commerciële basis) gevoerd door de 'office of Stanford real estate'. Een voorbeeld van het zakelijk omgaan met vastgoed op de campus zelf is de realisatie van een winkelcentrum op de campus.
- Het terrein is 700 acres groot (=283 ha), er staan 162 gebouwen, er zijn 150 bedrijven en in totaal 23.000 arbeidsplaatsen. De bedrijvigheid is vooral wetenschappelijk, technisch en onderzoekgerelateerde, daarnaast is plaats voor juridische dienstverlening en consulting.
- SRP is niet bedoeld als incubator voor startende bedrijven, daarvoor zijn andere plaatsen in Silicon Valley geschikter. Het gaat veel meer om gevestigde bedrijven. SPR tracht (tot nu toe met succes) een gevarieerd bestand van bedrijven te vestigen, men wil bijv. niet eenzijdig de 'achtertuin' van Google worden. Men kent strikte selectieprocedures voor nieuwe toetreders, om de formule van SRP vast te houden.
- Voornaamste succesfactoren SRP:
  - De relatief gunstige ('robuuste') arbeidsmarkt.
  - Aanwezigheid van Venture Capitalists (35% van alle USA VC-capital zit hier)
  - Het sterke merk 'Stanford': "Everybody wants to be here!"



Eric Helder en Marius de Mol

## Plug and Play Tech Center



Voor zo'n idee moet je in Silicon Valley zijn. Kleedt Philips een beetje uit bij de overname van haar oude semi-conductor gebouw waar voorheen 200 Ir's en 400 'gewone' medewerkers werkten en richt het in voor zo'n 600 rusteloze nerds die dag en nacht bezig zijn met 'the next big thing'. Dat is het Plug & Play Tech Center.

Door enthousiaste rondleiders werden we in een groep of 5 rondgeleid langs de cubicals die plek bieden aan 1 tot enkele tientallen werknemers van start-ups. Naast nieuwsgierige NL'ers, wordt het Center bestormd door Investors die de volgende boot (lees: succesvolle start-up) niet willen missen.

Eigenaar en entrepreneur Saeed Amidi, vertelt vol overgave over de bedrijven die in zijn Center gevestigd zijn. Enkele start-ups geven een presentatie. Leukste idee. Een knaap die ongebruikte url's gebruikt om bezoekers door te linken naar adverteerders:

[www.sendori.com](http://www.sendori.com). Een vorm van slapend rijk worden en heel misschien binnenkort wereldberoemd en... wij waren erbij.

Saeed is een erg slimme kerel. Volgens mij lever je voor elke leuke ontmoeting 1% aandelenkapitaal in. Maar bij hem doe je dat, leek ons, met plezier.

Gedachten van enkele aanwezigen: BTC verbouwen etc. en dan komen die investeerders vanzelf.

Tot slot: Volgens Saeed zijn die 600 entrepreneurs met aanhang ca. 1000% productiever dan de club van Philips destijds.

Aard Groen en Peer Reinhard



## **Amidzad Ventures**

Gastheer: Mr Saeed Amidi

Tijdens de presentatie is er weinig gesproken over VC's en lag de nadruk meer op het Plug en Play Tech Center, waarvan anderen al verslag doen. Hierbij toch een aantal "lessons learned". Als actiepunt heb ik genoteerd om een korte presentatie te maken over de rol en werking van VC's en een overzicht van beschikbare financieringsinstrumenten van PPM Oost.



1. US VC's hebben genoeg werk in their own neck of the woods: dus als je iets met een Amerikaanse VC wil moet je daar in de buurt gaan zitten.
2. Je krijgt misschien 1 kans om je pitch te maken, maar vergeet niet dat je er één uit duizenden bent en dat je dus moet opvallen.
3. VC's are just like the mafia: they've got lots of friends and want you to succeed. Een goede VC brengt dus naast geld ook toegang tot een netwerk. En ze houden niet van verliezen, dus je zult keihard moeten werken en resultaten boeken om ze tevreden te houden.
4. Amidzad Ventures is vooral een early stage investeerder met een investerings sweet spot van \$ 25k - \$ 1 mln. Risicospreiding door syndicering en portfolio beleid. Dit is een normale policy.
5. Betrokkenheid bij Plug & Play Tech Center biedt mogelijkheid om mee te kijken en in te stappen. Hier zijn duidelijk aanknopingspunten voor de Twentse situatie. Het creëren van een inspirerende en competitieve omgeving waar het succes van de buurman zichtbaar is kan zeker een stimulans zijn.
6. Om de twee maanden worden VC's uitgenodigd waardoor ondernemers via Q&A hun business case kunnen toetsen en contact kunnen leggen. Dit lijkt overigens mooier dan het is als je punt 2 in je achterhoofd houdt. Het met elkaar in contact brengen via een soort maandelijks spreekuur is wel een idee waar we in Twente wat mee zouden kunnen. (Vanuit PPM wil ik daar graag mijn medewerking aan toezeggen)
7. Er worden veel co-invests gedaan met andere VC's. Dit kan te maken hebben met de grootte van bedragen, specifieke kennis van markt/technologie en het aantal financieringsrondjes dat nog moet volgen. Aanknopingspunt voor Twente: Organiseer regelmatig ontmoetingen tussen VC's en ondernemers/potentiële ondernemers (zie ook punt 6).
8. Kern van Silicon Valley is: believe in entrepreneurship and embrace failure. Zo krijg je een cultuur van proberen, doorgaan of stoppen en opnieuw proberen. De andere nadruk ligt op het zijn van een community (in werkelijkheid een heel netwerk van verscheiden communities). Zie ook punt 6 voor aanknopingspunten met Twente.
9. Look for big markets (> \$ 1 bln) anders kun je niet doorgroeien. Hier zit voor een deel de kern van het probleem bij onze Twentse start-up's. Dit betekent wel dat geld voor niche spelers daar nog schaarser is.
10. 800 pound gorilla's like Google are a threat; door bedrijven al op te kopen voordat ze uit de luiersfase zijn, komen er minder succesvolle start up's op de markt. Terwijl dat juist degene zijn die voor innovatie zorgen.
11. Weet wat een VC verwacht. Het voorbeeld van de studenten die VC spelen is een mooi voorbeeld als voorbereiding op het ondernemerschap. (Actie BP: presentatie over verwachtingen van VC's maken en verspreiden).
12. Introductie in de US markt loopt via lokale contacten, een community als een Plug & Play Center helpt daarbij.

Bas Pleging

## **Fenwick & West**

### ***How Do Lawyers Help a Startup Become Successful?***

De heer Fred Greguras vertelt een interessant verhaal over de wijze van advisering en juridische ondersteuning van een start-up van een bedrijf. Eén en ander gebeurt in de VS langs min of meer dezelfde lijnen als in Nederland gebeurt, althans zou moeten gebeuren.

Belangrijk onderdeel van de advisering heeft betrekking op het beschermen van intellectuele eigendomsrechten. Ook wordt veel aandacht besteed aan juridische structuur en fiscaliteit.

Voor veel startende bedrijven zijn de hoge juridische kosten een struikelblok. Fenwick & West LLP lost dit op door zich te laten betalen in aandelen of door een uitgestelde betalingsregeling. Betaling hoeft in dat geval pas plaats te vinden indien het betreffende bedrijf een eerste succesvolle financieringsronde doorloopt. Indien zulks niet lukt hoeft geen betaling plaats te vinden.

Op grond van het bovenstaande besteedt Fenwick & West veel tijd aan het selecteren van haar cliënten teneinde een evenwichtig samengestelde portfolio te krijgen. De selectie begint door het bestuderen van een executive summary. Op grond hiervan wordt besloten om een cliënt wel of niet te adviseren met gebruikmaking van de hierboven genoemde faciliteiten.



N.B.: De door Fenwick & West LLP geboden faciliteiten stuiten in Nederland op formele bezwaren. In Nederland zal moeten worden gezocht naar alternatieven om start-up bedrijven te voorzien van benodigd juridisch advies.

Wybrand Beugelink

## **Start-up speeches at Plug and Play**

### ***Ofer Ronen - Sendori***

Bedrijfs- en persoonsgegevens staan in Program Guide.

Observaties tijdens presentatie:

- Is een voorbeeld dat succesvolle groei innovaties niet alleen uit de zwaar technische hoek komen. Bij deze innovatie wordt handig gebruik gemaakt van leegstaande ruimte op internet. Dit vervolgens te linken met reclameboodschappen.
- Vader van collega ondernemer stopte \$ 500.000 in bedrijf tegen 20% van de aandelen. Het bleek ook dat dit een persoon was met een groot netwerk. Hij had eerder ook bedrijven opgezet en was hierdoor een zgn. 'smart-money'-partner.
- Idee komt uit school periode. Maar ondernemer blijkt al wel ervaring te bezitten met het opzetten van bedrijven en VC processen. Heeft zelf zowel een technische als bedrijfskundige achtergrond.
- Bedrijf is 1 jaar oud: afgestudeerd in mei 2006 en in december 2006 in Plug en Play Tech Center. Omzet is nu \$ 1-2 mln.
- Plug & Play is "affordable & exiting environment" plus "good food & games".
- Heeft in Plug & Play in classroom gesproken met VC's.
- Is betrokken bij VC company met geld van alumni dat heel vroeg risicodragend kleine bedragen investeert (Cornel - New York?).

### ***Hans van Leeuwen - STS, how wireless should be (Nederlandse achtergrond)***

- Bedrijf: Connecting audio & video devices ([www.sts-wireless.com](http://www.sts-wireless.com)).
- In 1995 in Amsterdam gestart in de keuken; in 1998 \$ 500.00 via Business angel; in 2003 doorstart / buy-out vanuit faillissement. Omzet is nu ca \$ 10 mln.
- Nu hoofdkantoor in Amsterdam (7 man) en productievestiging in Singapore.
- Plug & Play heeft geholpen in contact met VC's: 15 gesproken.
- Idee: Research vestiging in Twente.

### ***Neal Blaak - Ketady / Adjustables (Nederlandse achtergrond)***

- Bedrijf: Online video streaming ([www.adjustables.com](http://www.adjustables.com)).
- Neal is een ervaren business developer die al een lange tijd in SV woont en werkt.
- Is een snelgroeiende markt die een nieuwe set tools nodig heeft.
- Gepersonaliseerde aansturing van reclame in video streaming.
- 2 ondernemers waaronder een 'serial entrepreneur'.
- 25 medewerkers, waaronder 17 ontwikkelaars.
- Vestiging in Nederland.
- Winnaar New Venture 2007.

Leerpunten:

- Dynamische business development omgeving. Zowel de mogelijkheid om te netwerken als de aanwezige VC's vormen trekkracht voor de bedrijven om zich te vestigen in het Plug & Play Tech Center.
- Informele relaties met VC's via Plug & Play is groot pluspunt.
- Zeer snelle groei / markttoetsing via venture capital mogelijk.
- Bedrijven laten productie uitvoeren in lagere loonlanden. Toch wordt dit als een pluspunt ervaren omdat de hooggeschoolde kenniswerkers zich in Silicon Valley vestigen.
- Opvallend tijdens de gehele reis incl. HTC is de trend dat personalisatie van producten van groot belang is geworden.
- De ervaring en marketingskills die de ondernemers opdoen met pitches en presentaties in zo'n Plug & Play Tech Center zijn waardevol.

Martijn Enter en Jaap van Tiburg

## **Reflectie-sessie II**

### Support-structuur

- Hoe moeten de overheid en ondersteunende organisaties zich opstellen?
- Ondernemers vragen te weinig; ondersteuners vullen in.
- De rol van de overheid en van ondersteuners is sec faciliterend.

### Marketing en PR

- In Silicon Valley kent men een veel betere PR:
  - Alles wat men doet vertaalt men in positieve exposure
  - In Twente moeten we meer trots uitstralen; hier dient een meer agressieve strategie op gezet te worden
- Er dient een gestructureerde marketingbenadering te worden gehanteerd om Twente van een krachtig, positief imago te voorzien.
- In Twente zou men 'het' meer moeten uitdragen: We willen Silicon Twente zijn!

### Doelstelling in Twente

- + 10.000 arbeidsplaatsen: deze doelstelling komt uit de politieke hoek.
- Bedrijven willen rendement maken, waarbij extra arbeidsplaatsen mooi zijn meegenomen.
- We willen gezamenlijk een bestendige economische structuurversterking van de regio realiseren; deze doelstelling wordt gedeeld.

### Businessklimaat

- Om een slag te kunnen maken, is een dynamisch businessklimaat noodzakelijk.
- Accent op een ondernemend eco-systeem, waarvan onderdelen vanuit Silicon Valley te kopiëren zijn.
- Er dient een versnelling in Twente te worden gerealiseerd, waarbij de diverse te formuleren stappen ondersteund dienen te worden. Er moet worden nagedacht over de in te zetten instrumenten voor de verschillende fasen.



### Ambitieniveau

- Sommige delegatieleden hebben in Silicon Valley niets gezien dat in Twente niet aanwezig is. De mix van de benodigde elementen is aanwezig, echter:
  - Er wordt geconstateerd dat het ambitie niveau in Silicon Valley ("A two million company is not a succes") hoger ligt dan in Twente. Daar mag best een tandje bij. Concentreren op talent en ambitie!
  - Er zou meer risico genomen moeten worden en hogere doelen gesteld.

- De samenwerking tussen onderwijs en ondernemerschap zou verantwoordelijk zijn om ambitie te kunnen vergroten.

#### Invulling geven aan samenwerking met:

- Palo Alto
- Stanford
- Plug en Play Tech Center

#### Cultuur(verschillen)

- Embrace the failure: fouten maken mag.
- Ambitie Silicon Valley versus ambitie Twente.
- Dynamiek businessklimaat.
- Uitspraak uit de delegatie: "Ze kunnen elkaar ook zo lekker loslaten hier".

#### Vervolg/ideeën

- Er zijn delegatieleden die voorstander zijn van het maken van een plan vanuit ondernemerschap (MKB); anderen zijn daar huiverig voor. Er dient gekeken voor naar de rol die ieders eigen bedrijf of organisatie kan spelen. Men moet niet 'aan elkaar' of aan 'dingen' hangen.
- Op korte termijn weer bij elkaar komen voor vervolg.
- Meedoen aan het Global Innovation Tournament in februari 2008.
- Dutch pavillion: veelbelovende jonge ondernemers uit Twente een half jaar laten 'incuberen' in het Plug and Play Tech Center.
- Een VC fonds opzetten waar studenten mee aan de slag kunnen.

Rob Gregorowitsch en Nicole Verzijl

## Zing

Host: Arthur van Hoff, CTO/Software & Services

ZING ontwikkelt mobile audio en entertainment toepassingen waardoor je altijd een muzikzender behoudt die bij je past.

Opvallend:

- Arthur van Hoff is afgestudeerd op de Universiteit Twente.
- Een 'serial' entrepreneur. Hij heeft meerdere succesvolle bedrijven opgezet, zelfs nadat hij de eerste keer faalde. (Ook de ondernemer moet bereid zijn falen toe te staan)
- Arthur gaf aan dat hij tijdens zijn studietijd graag meer kennis had verkregen over ondernemerschap-, business development proces.
- Hij werkte veel met stagiaires uit NL. Nu is dat minder geworden door moeilijkheden met het visum.
- Opvallend was dat Arthur zelf, ondanks zijn ervaring, nu een CTO positie heeft in Zing. Het blijkt dat er veel aandacht wordt gegeven aan het samenstellen van een zo goed mogelijk team, waar iedereen op zijn/haar kerncompetentie zit.
- Trend: Het 'uiterlijk' van de devices wordt steeds belangrijker. Dit blijkt uit de aandacht die aan het uiterlijk van de Ipod wordt gegeven. Zo ook zijn de devices van Zing sterk gericht op aantrekkelijke design features.
- Trend: Persoonlijk benaderen met technologie/informatie/muziek blijkt steeds belangrijker te worden. De technologie is er op afgestemd om muziek zo persoonlijk mogelijk aan te bieden.



Verder:

- Voelt Arthur nog een sterke band met Twente en is geïnteresseerd in samenwerking.
- Arthur is ook geïnteresseerd in de technologie die Re-phrase BV kan bieden voor de mobile devices.

Ideeën over mogelijke follow-up acties:

1. Stage UT-student bij Zing.
2. Arthur een keer uitnodigen in Twente bij een congres.
3. Publiciteit rondom deze uit Twente afkomstige ondernemer die succesvol is in Silicon Valley (bijv. UT-nieuws, Tub).
4. Kennismaking met Re-phrase technologie en ondernemer.

Martijn Enter



## **LinkedIn**

Een deel van de delegatie bezocht LINKEDIN in Mountain View, onder de rook van Google. LINKEDIN is een volwassen web 2.0 bedrijf dat op dit moment sterk groeit. We kregen een presentie die zich concentreerde op hoe LINKEDIN werkt.



*De visie van LINKEDIN:*

### **Your professional relationships are key to your professional success.**

Our mission is to help you be more effective in your daily work and open doors to opportunities using the professional relationships you already have.

### **This isn't networking—it's what networking should be.**

Forget exchanging business cards with acquaintances that don't know your work, or trying to renew professional ties when you need a favor.

*Wat is LINKEDIN?*

### **LinkedIn is an online network of more than 15 million experienced professionals from around the world, representing 150 industries.**

When you join, you create a profile that summarizes your professional accomplishments. Your profile helps you find and be found by former colleagues, clients, and partners. You can add more connections by inviting trusted contacts to join LinkedIn and connect to you.

Your network consists of your connections, your connections' connections, and the people they know, linking you to thousands of qualified professionals.

### **Through your network you can:**

- Find potential clients, service providers, subject experts, and partners who come recommended
- Be found for business opportunities
- Search for great jobs
- Discover inside connections that can help you land jobs and close deals
- Post and distribute job listings
- Find high-quality passive candidates
- Get introduced to other professionals through the people you know

LinkedIn is free to join. We also offer [paid accounts](#) that give you more tools for finding and reaching the right people, whether or not they are in your network.

LinkedIn participates in the EU Safe Harbor Privacy Framework and is certified to meet the strict privacy guidelines of the European Union. All relationships on LinkedIn are mutually confirmed, and no one appears in the LinkedIn Network without knowledge and explicit consent.

LinkedIn is located in Mountain View, California and is funded by world-class investors including Sequoia Capital, Greylock, the European Founders Fund, and Bessemer Venture Partners.

Geatse Meester en Rob Dieleman

## HP Labs

Om 8 uur verzamelen bij de bus voor Hotel Westin, want het bezoek aan HP stond gepland om 8.30 uur. De verwachting was hoog, een bezoek aan de afdeling R&D van toch één van de grootste IT bedrijven ter wereld. Vol spanning zaten ca. 15 delegatieleden uit de Powered by Twente groep in de bus voor het hotel. De ca. andere 15 reisgenoten gingen naar Zing en Linked In. Oók leuk!

Al rijdend er naar toe, voor de deur parkeren en iedereen naar binnen in de prachtige hal. Een aantal HP mensen keken ons verbaasd aan. No, a Dutch delegation? Never heard of. Niet zo verwonderlijk, want we stonden bij het verkeerde pand. Dit was het headoffice, terwijl we bij HP Labs moesten zijn. Hup, de bus weer in en naar het volgende pand. Inmiddels was het 8.50 uur. Onze gastheer Dick Kamphuis stond al enigszins nerveus ons op te wachten, want in Amerika is het niet gebruikelijk dat je te laat komt. Snel naar binnen, koffie en lekkernijen werden overgeslagen want onze 1<sup>e</sup> spreker had maar beperkt tijd.



Het contrast met de woensdagmiddag toen we bij Plug & Play Tech Center waren, was groot. Daar was het jong, dynamisch, vrolijk, ontspannen, kleurrijk, ondernemend en inspirerend. Bij HP labs was het groots, procesmatig, enigszins oubollig, technisch gedreven. Misschien klinkt het wat negatief, maar zo is het niet bedoeld. Het was echter wel een volledig andere wereld. Ook het feit dat we op voorhand een Non Disclosure Agreement moesten tekenen maakte het al wat formeler. In de presentatie die we kregen viel dat echter wel mee. Het verhaal was redelijk open en ook werd

ons medegedeeld dat we niet al te gespannen hoefden te doen over de verstrekte informatie.

In hoofdlijnen kwam de presentatie op het volgende neer. HP heeft wereldwijd zo'n 180.000 medewerkers en verwachten over 2007 een jaarmzet te doen van ca. 100 miljard US \$. Zo'n 4,5% daarvan wordt aangewend voor R&D, waarbij nog eens duidelijk werd onderstreept dat HP uniek is in met name de R kant. Concurrenten beperken zich doorgaans meer tot de D kant. De R&D activiteiten waren in tegenstelling tot het verleden niet meer opgehangen in de business lines, maar hebben een stafpositie gekregen rechtstreeks onder de holding. Vanuit die positie onderhouden zij ook rechtstreeks contact met hun wereldwijde "ecosysteem", overigens een veel gehoord (container) begrip in deze week. De 600 onderzoekers zijn verspreid over een 6-7 tal plekken in de wereld, waarvan het leeuwendeel is gestationeerd in Palo Alto. Puur vanuit recruitment gezien was het echter wenselijk om ook elders in de wereld kleine labs op te zetten.

Na de presentatie kregen we een korte inhoudelijke presentatie, gevolgd door een bezoek aan 2 demoruimtes, waar HP hun kennis en kunde op het gebied van Halo (videoconferencing) ten toon spreidde. Gaaf!

Na de afsluitende koffie en donuts gingen we terug naar het hotel waar HP ons een lunch heeft aangeboden, echter niet zonder snel een blik geworpen te hebben in de met palisander ingerichte kantoren van de heren oprichters die nog in originele staat waren gehandhaafd, daar waar met name de heren Beugelink en Reinhard zich even de heren Hewlett en Packard waanden.

Hans ter Beek

## **4HomeMedia**

4 Home Media is een jong en relatief klein bedrijf met 17 mensen in dienst. Het bedrijf is net gestart en zit nog niet lang in het pand. Het bedrijf is ingericht als een huis. De presentatie vindt plaats in de huiskamer.

4 Home Media ontwikkelt en vermarkt een product waarmee web based alle apparatuur in huis aangestuurd kan worden. Alles gaat om gebruiksgemak. Voor de gebruiker mag niet zichtbaar zijn weke techniek achter de toepassing zit. Dus makkelijke plug & play apparatuur

gekoppeld aan een simpele server moet het mogelijk maken om verschillende apparaten in en buiten huis aan te sturen en met elkaar te laten samenwerken. Dit betekent dat internet via het televisiescherm mogelijk is, en televisie via internet, je huis voorzien kan worden van camera's die via laptop, TV en mobiele telefoon bekeken kunnen worden. Maar ook op afstand besturen van verlichting, huishoudelijke apparatuur, het moet allemaal mogelijk zijn.



### Businesscase

Verkopen van een kastje dat als platform fungeert en een samenwerking met kabelmaatschappijen om het mogelijk te maken om via het web het eigen netwerk aan te sturen.

Zoals gezegd heeft het bedrijf 17 mensen in dienst. Meer dan de helft hiervan heeft een technische achtergrond. Bijna standaard geldt ook hier dat er een grote focus is op het doel. Geen ontwikkeling van allerlei gebruiksapparatuur, maar complete focus op het ontwikkelen en gebruiksklaar maken van een home network applicatie.

De omzetverwachtingen zijn gericht op 5 miljoen dollar in de komende twee jaren tegen een omzet van 500.000 dollar op dit moment.

Interesse in de Europese markt. Hiervoor is het noodzakelijk een gesprek te hebben met kabelaanbieders. De eerste contacten zijn tijdens het bezoek gelegd door Hans als vertegenwoordiger van de grootste kabelaanbieder in Nederland.

### Kernwoorden

Focus op het doel en product  
Zicht op de markt  
Durf te investeren

René de Heer

## **SolFocus**

Hosts: Warren Nishikawa en Sam Hariri, beiden Senior Marketeer

De missie van SolFocus is om zonne-energie beschikbaar te maken op een prijsniveau dat kan concurreren met traditionele bronnen voor opwekking van electriciteit. De technologie die SolFocus hiervoor ontwikkeld heeft heet Concentrating PhotoVoltaics (CPV) technology. Met deze CPV technologie wordt een grote hoeveelheid zonlicht geconcentreerd op een zeer kleine zonnecel. Doordat hierdoor veel minder zonlicht gevoelig materiaal nodig is (slechts 1/1000 van de traditionele zonnepanelen!) daalt de prijs aanzienlijk. Er bestaat veel interesse voor de technologie van SolFocus, ze halen veel geld op in financieringsrondes en groeien flink. Booming business dus!

Tijdens ons bezoek aan SolFocus is erg veel aandacht besteed aan uitleg over de technologie. We hebben zelfs met onze delegatie een 'live' bezoek gebracht aan een aantal CPV zonnepanelen. Die waren indrukwekkend om te zien (zie foto). Het was wel jammer dat hierdoor minder tijd en aandacht overbleven voor de business strategie van SolFocus.

Voor meer informatie: [www.solfocus.com](http://www.solfocus.com).

Nicole Verzijl



## Joint Venture Silicon Valley Network

Mr. Seth Fearey, VP en Coö van Joint Venture Silicon Valley Network.

Joint Venture Silicon Valley Network is opgericht in 1993. Deze organisatie is in Silicon Valley het antwoord op de behoefte aan samenhangende regionale bestuurskracht. Die is er te weinig in het Amerikaanse systeem waarbij de overheden kort worden gehouden, er over het algemeen weinig stafondersteuning bij steden is en de overheid ook nog eens niet/weinig wordt vertrouwd. Alleen Palo Alto en San José zijn uitzonderingen, zij beschikken wel over een behoorlijke stafbezetting.

Joint Venture verbindt 28 steden in 4 counties. De missie is om innovatief leiderschap te mobiliseren uit business, overheid, academia en de community om zo een stabiele regionale ontwikkeling te bevorderen.

Joint Venture is daarbij een actiegerichte organisatie; geen denktank.



Wat doen ze zoal:

Joint Venture brengt de Index Silicon Valley uit, waarin de ontwikkeling in de regio op zowel economisch gebied als cultureel gebied en de kansen op verdere ontwikkeling worden gemonitord. De index wordt gebruikt om de discussie in Silicon Valley te entameren.

Er worden allerlei projecten aangepakt, gericht op het neerzetten en handhaven van Silicon Valley als 's werelds beste platform voor innovatie en ondernemerschap. Deze projecten worden professioneel en op commerciële basis gedaan.

Voorbeelden zijn:

- het stroomlijnen van procedures van bouwvergunningen.
- het beschikbaar krijgen van een internetverbinding voor iedereen binnen Silicon Valley.
- aanpak onderwijssystemen op elkaar laten aansluiten (is niet gelukt, want onderwijs is "state level").
- regionale marketing; een poging de economie in Silicon Valley te houden.
- bevorderen van een CO<sub>2</sub> - neutrale publieke sector (dus zonder de politici in het project).

- ontwikkelen Clean Tech Cluster in Silicon Valley. Ondermeer worden de datacenters aangepakt vanwege exorbitant hoog energiegebruik.
- "Disaster Planning Initiative". Overheden zijn alleen voorbereid op de gevolgen van een ramp voor de eerste 72 uur; er is geen plan om de economie snel weer op gang te krijgen.

In het algemeen gaat er een grote kracht uit van het denken in Silicon Valley-perspectief. In Silicon Valley zit het intellectueel eigendom, de denkkraft en de macht om van een goed idee een grote business te maken. Men kan iets in de markt zetten! Nog steeds bestaat het probleem in Silicon Valley dat men niet genoeg talent kan acquireren, zodat er nog steeds input komt van mensen buiten Silicon Valley (veel Aziaten). Vooral huisvesting in Silicon Valley is een probleem. De prijzen van woningen zijn exorbitant hoog.

Wat is er van de aanpak via Joint Venture te leren voor de Regio Twente?

- Aallereerst dat - om iets te kunnen bereiken - de krachten moeten worden gebundeld: bedrijfsleven, overheid en kennisinstellingen. Een zelfbewuste aanpak van zaken is nodig.
- Als je iets aanpakt, zorg dan voor initiatieven met concrete doelstellingen en aanpak.
- In onze maatschappelijke verhoudingen neemt de overheid een andere positie in dan in de VS. Ontwikkelingen op het terrein van de ruimtelijke ordening en regelgeving zijn als eerste het domein van de overheden.
- In onze context kun je het Innovatieplatform Twente zien als het bestuurlijke kaderscheppende initiatief (van bedrijfsleven, overheid en kennisinstellingen) waarbinnen allerlei projecten kunnen worden uitgewerkt. Kennispark Twente is er zo één: een themaproject waaronder vele concrete projecten worden uitgevoerd.
- Bundelen van marketing en acquisitiekracht voor de regio Twente is nodig en loont. De aantrekkelijkheid van Twente als woonomgeving evenals de vestigingscondities voor bedrijven in een kennisintensief, innovatief en ondernemend Twente moet meer en beter over het voetlicht komen.

Kees van Ast

## Reflectie-sessie III



### Kunnen we het allemaal al?

- Veel potenties al aanwezig.
- Het bestaande beter organiseren.
- Gezamenlijke regie van branding tot en met samenwerking.
- Geen nieuw plan maken. We hebben al een visie. De eigen organisatie daarmee in lijn brengen. Meer "organiseren van drive".

### Marketing en PR

- Stevige branding van Twente.
- Presentatie van wat we doen met lef, durf, brutaliteit en assertiviteit.
- Kies voor profiel kennisregio.
- Alles draait om marketing: business & strategy.
- Imago/uitstraling versterken door contacten met Saeed Amidi en Zing.
- Relatie met Palo Alto benutten: Wat er is veel meer zichtbaar maken en in dat perspectief plaatsen; ook individuele samenwerkingen. Credits delen met Palo Alto.
- Second Life ook als presentatie platform gebruiken?

### Concrete ideeën

- Plug and Play Tech Center: Verder naar kijken en koppelen aan Langezijds. Meer financiële kracht, business power en begeleiding inpluggen in ontwikkeling start-ups. Venture capitalists en start-ups bij elkaar brengen.
- Ondertussen: In Plug and Play Tech Center in Silicon Valley 4 cubicles huren: Twentse start-ups daar laten incuberen.
- Twente Awards gaan toekennen, belonen wat past bij ambitieniveau en richting. Wedstrijd omheen organiseren; werken met champions. Mogelijk te financieren met middelen die provincie nu gebruikt voor Innovation Award.
- Twente-index: een event van maken als marketing instrument. Koppelen aan goed lopend event dat in Twente al bestaat voor vastgoedrapportage?
- Over twee weken staan we allemaal op LinkedIn. "Walk your talk".
- Lezingen serie organiseren boven Twents niveau.

- Wybrand: Wil faciliteit beschikbaar maken voor high-potential startups: juridische capaciteit tegen beperkte kosten.
- NutsIT: kleine bedrijven krijgen toegang tot IT diensten op corporate niveau, meteen grote markt.
- Halo videoconferencing (HP) binnen halen.
- Open uitnodiging voor ontwerp van een innovatief, sexy relatiegeschenk voor heel Twente.
- Er zitten ongeveer 30.000 Nederlanders in Silicon Valley: exchange met UT studenten opzetten.

### Netwerken

- "It's not the pieces but the way in which they come together"
- Faculty club verder uitbouwen: mogelijk een podium voor uitwisseling.
- LinkedIn: social networking tool voor professionals. Netwerk enorm belangrijk. Enorme Buzz. Powered By Twente groep aanmaken?
- Second Life: mogelijkheden als innovatie driver, maar ook als presentatie platform van Twente -> Plug & Play Twente eerst op Second Life en daarna in het echt gaan bouwen?
- Verbindingen verbeteren en versterken tussen ondernemers, financiers, en overheid. Let op: zakelijk kijken wie echt een bijdrage kan leveren (niet iedereen overal bij). Scherp zijn op de rollen.
- Community-building (nog altijd fysieke clusters nodig).
- Meer geregelde netwerken: rolmodellen & leiders.

### Cultuur

- Meer focus op doel, meer branding (lef en durf), oog op de markt, gewoon gaan doen, minder praten over wat er mis kan gaan.
- Het gaat om geld verdienen. Oriëntatie op (markt)kansen om samen iets voor elkaar te krijgen; gebruik maken van elkaar. Richten op business cases en niet op elkaar.
- Competitie organiseren -> mensen laten strijden om de beste plek.
- Concentratie van talent en ambitie nodig.
- "Embrace the failure" is de grootste uitdaging. Mislukken is niet erg. Niet overal lang over praten en risico's mijden. Geloven dat die ander gaat voor de zaak.
- "Pigs might fly"
- Erkennen en gunnen van rollen.
- "Think globally, act locally" en "Globally competitive, locally engaged".

### Ondernemerschap

- Ondernemerschap moet meer ruimte krijgen: flexibele, goedkope ruimte, een community bouwen.
- Overheid moet niet in de weg lopen, maar bewegingen versterken en partijen verbinden (faciliteren). Maar: het begint bij ondernemers. Aandacht voor dereguleren; allerhande knellende factoren wegnemen.
- Ondernemerschap moet consequent invulling krijgen (handelsmerk van kennisregio Twente). Hier kun je veel consequenties uit trekken. Hoort daar niet een Joint Venture Twente bij: een uitvoeringsorganisatie?
- Ondernemerschap in het onderwijs over de volle breedte: MBO, HBO, en WO.
- De business case centraal. Onderneming zakelijker opzetten, snel op eigen benen.
- Ambitie high-tech ondernemers kan en moet hoger. Krachten bundelen. Groot denken. 1 mrd US\$ start-up bedenken en neerzetten. Koppelen aan MKB.
- Doorbreek monocultuur van techneuten.
- Gebruik pilot klant om US markt op te gaan.
- IT als rode draad en economische motor: zijn we dat in Twente niet kwijt geraakt?

Johan Osinga en Nicole Verzijl