

TWEE BELGISCHE INTERNETPIONIERS DIE NU FACEBOOK OF YOUTUBE HADDEN KUNNEN ZIJN:

# ALS HET GAT IN DE MARKT PLOTS ZWART WORDT

Peter Hinssen bedacht StreamCase, een voorloper van Youtube. En Toon Coppens creëerde Netlog, een voorloper van Facebook. De twee Belgische pioniers waren hun tijd (te) ver vooruit, maar weten nu maar al te goed hoe start-ups wél hun moment kunnen grijpen. Zelfs in een post-coronatijdperk.

**P**eter Hinssen is een fervente entrepreneur en digitale goeroe. Maar niet elk bedrijf dat hij uit de grond stamp, wordt een succes. StreamCase noemt hij zelf een “absolute ramp”. “Ik richtte mijn eerste bedrijf in 1995 op: E-Com, een instant succes. Maar ik werd in al mijn jeugdig enthousiasme – ik was pas 25 – overmoedig”, vertelt Peter. “Ondernemen was een fluitje van een cent, vond ik. Dus vijf jaar later richtte ik mijn tweede bedrijf op: StreamCase. We vonden meteen een privé-investeerder: Belgacom nam een participatie. En toch liep het verkeerd af.”

## Waar liep het fout?

“De timing zat verkeerd. Tegenwoordig kan je je geen wereld voorstellen zonder Youtube of Netflix, maar toen zaten we nog in het grote niemandsland. We zijn met StreamCase begonnen in 2000, vier jaar voor Youtube gelanceerd werd. De technologie was nog niet rijp, we hadden niet genoeg bandbreedte, geen kwalitatieve connecties, geen klanten, geen markt. Er was eigenlijk niets. (lacht) Gelukkig hebben we niemand moeten ontslaan. Belgacom nam het bedrijf over voor een symbolische euro en de meeste medewerkers konden mee overstappen. Ze hebben bij Belgacom nog mooi werk kunnen leveren op nieuwe projecten.”

**“Voor de val van StreamCase voelde ik me onoverwinnelijk. Erna werd ik minder naïef en roekeloos.”**

## Wat heb je eruit geleerd?

“Voor mij was het een wake-up call. Na het succes van E-Com voelde ik me onoverwinnelijk. Die overmoed verdween als sneeuw voor de zon wanneer we met StreamCase voor een faillissement stonden en bijna vijftig man op straat moesten zetten. Was het met mijn eerste bedrijf zo afgelopen, dan was ik wellicht nooit aan een tweede begonnen.”

## Hoe veranderde die ervaring jou als ondernemer?

“Ik kijk er nu altijd op toe dat er genoeg cash in mijn bedrijf zit. Ik vertrouw ook minder op mijn buikgevoel en wil weten of er klanten zijn die echt willen betalen voor het product. Een andere fout was dat we te afhankelijk waren van één grote klant. Wanneer bij die klant een nieuwe manager met andere ideeën startte, kon ons verhaal



van de ene op de andere dag eindigen. Nu streef ik naar een breed klantenbestand en doe ik aan risicospreiding.”

## Wat kunnen andere start-ups hiervan leren?

“Durf te delegeren. En haal op tijd externe expertise binnen. Wie een start-up opricht, kan een briljante techneut zijn. Maar dat wil niet zeggen dat je begrijpt hoe je een cashflowplanning maakt of een organisatie kan uitbouwen. Zodra je product op punt staat en je begint te groeien, moet je de financiën en hr uit handen geven aan professionals.”

## Hoe wordt het post-coronatijdperk voor start-ups?

“Start-ups die konden bijtanken voor de crisis, hebben geluk. Vanaf nu zal geld ophalen verschrikkelijk moeilijk worden en zullen start-ups dubbel zo hard moeten werken. Anderzijds komen er ook gigantische opportuniteiten. Klanten die nu beseft hebben hoe handig online shoppen is, gaan dat bijvoorbeeld blijven doen.”

## WIE IS PETER HINSSEN?

Peter Hinssen richtte in 1995 samen met twee partners E-Com op, een bedrijf dat grootschalige intranetsystemen bouwde. Hij stond mee aan de wieg van dataverwerker Porthus, adviesbureau Across en innovatieadviseur nexxworks, schreef de bestseller ‘Het nieuwe normaal’ en geeft wereldwijd lezingen over de impact van technologie. In 2000 lanceerde hij streamCase, een platform voor onlinevideo.



**E**en sociaal netwerk waarop je met vrienden foto's en filmpjes deelt en je eigen profielpagina hebt. Klinkt als Facebook? Yep. Alleen zag Netlog, toen nog onder de naam ASL.TO, al in 1999 het levenslicht dankzij eerstejaarsstudent informatica Toon Coppens. Facebook ging pas in 2004 online. “Op het hoogtepunt hadden we honderd miljoen gebruikers. Zonder marketing. We konden niet volgen. In de eerste jaren moesten we zelfs vaak een rem zetten op het aantal gebruikers. Maar vanaf 2008 ging het achteruit.”

## Waar liep het fout?

“Netlog werkte goed en was mooi vormgegeven. Zo zouden we de strijd winnen, dachten we. We groeiden sterk, sociale media sloegen aan en veel bedrijven wilden met ons samenwerken. Maar we werden in maar een paar landen de grootste. Zonder lokale marketing slaagden we er niet in om nieuwe markten te veroveren. Door de bankencrisis in 2008 verdween online ook weer even van de radar en kort daarna brak Facebook in Europa uit. Lokale spelers, zoals ook Hyves in Nederland en Bebo in Engeland, liepen snel leeg.”

## Wat zou je vandaag anders doen?

“Ik zou waarschijnlijk naar de VS verhuizen. In Silicon Valley zitten experts en investeerders en vanuit Europa de wereld veroveren is moeilijk. Je kunt op de hipste magazinecover van Italië staan, in Spanje of Duitsland zullen ze nog nooit van je gehoord hebben. Als

POWERED BY FAILING FORWARD ◀◀

je groot bent in Amerika, heeft iedereen je gezien. Facebook moest geen cent uitgeven om hier door te breken. Onze pers schreef over niets anders.”

## Kijk je met spijt terug?

“Nee. We hebben niet gefaald, vind ik. Het was een groot succes en een leerrijk avontuur. Facebook haalde inspiratie bij ons, maar daar zijn we niet bitter om. Elk bedrijf bouwt verder op wat andere bedrijven doen. En uit Netlog zijn veel andere bedrijven gegroeid. We hebben een mooie paragraaf geschreven in de internetgeschiedenis en daar zijn we fier op.”

## Wat heb je ervan opgestoken als ondernemer?

“Dat je af en toe wat afstand moet nemen. En dat je op tijd extern advies moet zoeken. We groeiden zo snel en vlogen er zo hard in, maar dachten niet na over waar we vijf jaar later wilden staan. Nu werken start-ups vaak omgekeerd: ze denken veel na over de toekomst, terwijl ze nog niks gedaan hebben. Ik pleit voor de gulden middenweg.”

**“We moesten wel stoppen, maar hebben niet gefaald. Uit Netlog zijn veel andere bedrijven gegroeid.”**

## Hoe wordt het post-coronatijdperk voor start-ups?

“Start-ups zullen zich nog meer kunnen concentreren op innovaties die onze manier van leven gaan verbeteren. Concepten die vandaag nog in de marge zitten, kunnen het nieuwe normaal worden. Telewerk bijvoorbeeld: wie wil straks nog twee uur per dag in de file verliezen? Er is een ware digitale educatiegolf ontketend.”

## WIE IS TOON COPPENS?

Toon Coppens richtte in 1999 de website ASL.TO op, die hij samen met Lorenz Bogaert uitbouwde tot Netlog. Netlog was tot 2014 de grootste socialenetworksite van Europa. Daarna was Toon Coppens betrokken bij de oprichting van datingsite Twoo, cryptocurrency-app Delta, vastgoedssite Realo en Strong Supplies, een onderneming die sporters ondersteunt met voedingssupplementen en vitamines.

► Worstel jij als ondernemer ook met struikelblokken op je pad? Nog meer handig advies om ze te overwinnen vind je op [www.metfalenenopstaan.be](http://www.metfalenenopstaan.be).