

1 Wie zijn de investeerders van Keen Venture Partners?
 “Die investeerders zijn een mix van particuliere en institutionele beleggers. We hebben in ons eerste en tweede fonds een aantal klinkende namen uit de Nederlandse technologiewereld. In ons eerste fonds hebben we ook investeringen gekregen van ING, in ons tweede fonds van KPN en een grote Duitse institutionele belegger. Voor het defensiefonds is er een grote Europese institutionele belegger die heeft aangegeven voor een aanzienlijk bedrag te willen deelnemen.”

2 Zijn er al investeringen afgerond?
 “Ja, we hebben in de eerste twee fondsen een Belgisch softwarebedrijf verkocht aan Visma. Een ander bedrijf in Italië, waar wij in zaten, is toevallig ook aan Visma verkocht. Op die manier hebben we een paar exits gerealiseerd, maar zoals het gaat in venture capital, zijn er ook wel een paar bedrijven mislukt.”

3 Waar komt dat dan door?
 “Soms merk je gewoon dat iets niet zo loopt zoals je had gehoopt. Ondanks dat we ons huiswerk hebben gedaan en we de overtuiging hebben dat we het juiste doen, kan het dat een bedrijf geen tractie krijgt. Vaak zit er dan iets niet helemaal lekker in de combinatie van het product en de markt. Dan komt ook wel eens het moment dat ondernemers het allemaal wel heel lang vinden duren en zich realiseren dat het heel hard werken is voor weinig. We hebben allemaal de neiging om naar de grote miljardairs te kijken maar er zijn natuurlijk duizenden bedrijven die lang klein blijven en soms ook niet slagen. Uiteindelijk moet je met elkaar dan je verlies nemen.”

4 U was intensief betrokken bij de beursgang van TomTom. Is een IPO voor dit soort investeringen een optie?

“Het staat altijd op de slides als exit-mogelijkheid. Als het kan, is het een prima manier om liquiditeit te scheppen, maar het aantal keren dat het gebeurt, is natuurlijk niet zo groot. Met TomTom gingen wij in vier, vijf jaar van dertig naar zevenhonderd miljoen euro omzet. Dan is een beursgang een eenvoudiger verhaal dan als je minder snel groeit. Veel van de bedrijven waarin wij investeren, richten zich op zakelijke klanten. Dat is op een bepaalde manier betrouwbaarder dan als je aan consumenten verkoopt, maar dan gaat de groei wel langzamer. Er zitten overigens wel een of twee bedrijven in onze portefeuille waarbij een beursgang zomaar zou kunnen gebeuren.”

5 De afgelopen jaren is de rente flink gestegen en daarmee is het investeringsklimaat veranderd. Wat betekent dat op de markt voor venture capital?

“Goede bedrijven maken prima exits, middelmatige bedrijven hebben het wat moeilijker en met slechte bedrijven lukt het niet. Alles is wel iets strakker geworden. Er is de afgelopen twee jaar meer nadruk gekomen op het realiseren van een positieve kasstroom. Dat geldt ook voor bedrijven in onze portefeuille. Geld is relatief duur, dus het is dan beter om iets langzamer te groeien, maar er wel voor te zorgen dat je zelf je broek kunt ophouden. Er zijn natuurlijk ook bedrijven waar de groei nog steeds heel groot is; dan is het de moeite waard om hard te blijven investeren, ook al is de resultatenrekening op dat moment nog negatief.”

6 Er wordt vaak gezegd dat er te weinig risicodragend kapitaal in Europa is. Hoe kijkt u daarnaar?
 “Er is de laatste jaren

heel veel gebeurd in Europa. Op plekken als Londen, Berlijn, Stockholm, Parijs, Amsterdam, Nederland in brede zin, is er veel meer kapitaal beschikbaar gekomen. Er zijn nog steeds statistieken die laten zien dat er in Europa te weinig geld is voor bepaalde investeringen, maar ik kan me nauwelijks voorstellen dat voor een goed idee geen geld kan worden gevonden. Het is wel absoluut waar dat er in Amerika meer geld is en meer bereidheid om risico te nemen. Dat leidt er soms toe dat ze iets eerder, groter, sneller doen dan wij in Europa. In ieder geval is er voor defensie nog niet te veel geld.”

‘ER IS DE
 AFGELOPEN
 TWEE JAAR
 MEER NADRUK
 GEKOMEN
 OP HET
 REALISEREN
 VAN EEN
 POSITIEVE
 KASSTROOM.
 DAT GELDT
 OOK VOOR
 BEDRIJVEN
 IN ONZE
 PORTEFEUILLE’

7 Hoe kwam u op het idee om een fonds speciaal voor defensie op te zetten?

“Als tiener was ik lid van de Atlantische Commissie*. Van daaruit is mijn interesse in buitenlandse betrekkingen en defensie gegroeid. In aanloop naar de verkiezingen van 2022, vóór de inval in Oekraïne, heb ik uit eigen zak een reclamecampagne gevoerd om er bij burgers aandacht voor te vragen dat we minimaal 2 procent van het bbp aan defensie moeten uitgeven. Van het een kwam het ander, en op een dag, jaren later, hebben we besloten om hiervoor een apart fonds te lanceren. In Amerika gebeurt op dit vlak al veel. Daar zijn ze tien jaar geleden begonnen om de onderkant van de innovatieketen open te zetten door te investeren in ondernemers en defensietechnologie. In Europa zag ik dat niet gebeuren, terwijl er wel gewoon een kans ligt en een existentiële noodzaak is.”

8 U heeft onder andere een vice-admiraal, een oud-generaal, een minister van Defensie en een oud-secretaris-generaal van de Navo in uw adviesraad. Het idee viel in vruchtbare aarde?

“Het sprak meteen een grote groep aan, ook mensen die financiële middelen hebben. Zij